إدارة العمليات المصرفية

العادية - غير العادية - الإليكترونية

د. محمد الصيرفي



دار الفجر للنشر و التوزيع

ادارة العمليـات المصرفــية

العاديـة - غير العادية - الاليكترونية

ادارة العمليـات المصرفـية

العاديـة – غير العادية - الاليكترونية

أ. د. محمد الصيرفي

دار الفجر للنشر والتوزيع

2016

ادارة العمليـات المصرفـــية

أ. د. محـمـد الصـيرفى

حقوق النشر	رقم الإيداع
الطبعة الأولى 2016	1528
جميع الحقوق محفوظة للناشر	ISBN
	978-977-358-346-0

دار الفـجـر للنشـر والـتوزيع

4 شـارع هاشـم الأشـقر – النزهة الجديدة

القاهـرة – مصـر

تليفـون : 26242520 – 26246252(00202)

فاكـس : 26246265 (00202)

Email: info@daralfajr.com

إهـداء

إلي كل مديري الأكفاء أهمس في اذانهم :-

- اننا لا نحبس عاملين باجر
- إن اهدافنا يجب أن تتفق مع أغراضنا

هذه هي مترتكزات النجاح .

المحتويات

الموضـــوع	رقم الصفحة

الموضـــوع	رقم الصفحة

تقديم

يسعدني إن أقدم هذا الكتاب كمدخل للمهتمين بالعمل البنكي والذين يرغبون في التعرف على الكيفية التي يتم بها مزج أنشطة البنوك بالمبادئ والأصول العلمية لإدارة الأعمال والذين يسعون إلي تكوين كودار إدارية بنكية على قدر عالي من المهارة والامانة الكاملة والنزاهة والوعي والدقة .

فنحن في هذا الكتاب نعرض مناقشة حرة بعيدة عن كافة التأثيرات الأخري لمعرفة طبيعة عمل البنوك التجارية مدركين تماما أن التصرف في أرصدة البنوك هو من عمل إدارة البنك وليس للعميل أي دخل في قرارات المنح والائتمان الممنوحة للغير .....الامر الذي يستدعي توافر المديرين الاكفاء والادارين المهرة وذلك حتي لا يضيع أموال المودعين أو تحدث انحرافات يفقد فيها البنك ثقة العملاء أو ينتهي إلي التصفية والافلاس .

وأخيرا نشكر الله العلي القدير على عظيم عطائه ووافر نعمائه وندعوه دائما ونسأله دوافع التوفيق والسداد .

أ.د./ محمد الصيرفي

الفصل الأول

ماهية البنك ووظائفه وأهدافه

الفصل الأول

ماهية البنك ووظائفه وأهدافه

مصطلح مصرف "Bank" كما ينظر إليه علم اللغة Linguistics وعلم الدراسات التاريخية لأصل الكلمات Etymology[1]: من الكلمة الفرنسية "Banque" أي صندوق متين لحفظ النفائس، وفي اللغة المالية يعبر عن ذلك بمصطلح المحفظة "Portfolio" أي الأصول المصرفية التي يحوز عليها المصرف، إذ تعتبر بمثابة المحرك الرئيسي للأعمال المصرفية، وهذا القول يدفعنا للتفكير والتركيز على الودائع المصرفية التي تتحول إلى أصول مالية تمثل حقوقاً لمجموع المودعين من الأفراد ومنظمات الأعمال والهيئات الحكومية المختلفة.

ومن ناحية أخرى اعتبر (Valdez: 2000, Stephen) أن أصل الكلمة يعود إلى الكلمة الإيطالية "Banca" أي طاولة لتحويل وتغيير النقود، وهذه الملكة هي التي شكلت مصطلح المصرف "Bank".لذا فإن اسم "بنك" هو من أصل الكلمة الإنجليزية "Bank"، أما كلمة "مصرف" فهي الكلمة العربية للبنك، وهي مأخوذة من أعمال الصرافة أو تداول وتوظيف الأموال[2].

---

(1) أ. نادية عبد الرحيم – تطوير الخدمات المصرفية ودورها في تفعيل النشاط الاقتصادي – دراسة حالة – الجزائر – رسالة ماجستير غير منشورة – كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التفسير – قسم العلوم الاقتصادية – جامعة الجزائر – 2001 – ص 4.

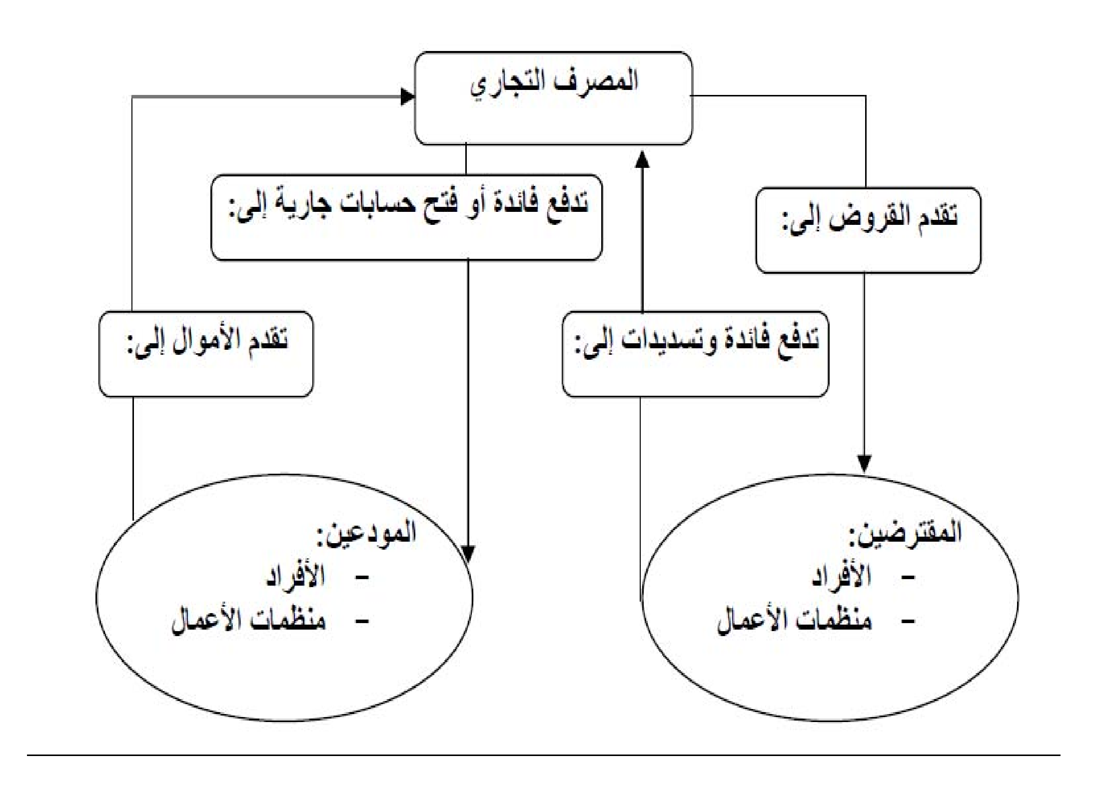
(2) أ. زعد حسن الصرف – عولمة جدة الخدمات المصرفية – دار التواصل العربي للطباعة والنشر والتوزيع – مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع – عمان – الأردن 2008، ص 76.

والمصرف أو البنك هو "منشأة مالية تنصب عملياتها الرئيسية على تجميع النقود الفائضة عن حاجة الجمهور أو منشآت الأعمال أو الدولة، لغرض إقراضها للآخرين وفق أسس معينة، أو استثمارها في أوراق مالية محددة".

وردت عدة تعريفات للقنك منها الكلاسيكية ومنها الحديثة فمن وجهة لنظر الكلاسيكية يمكن لقول أن البنك هو "**مؤسسة تعمل كوسيط مالي بين مجموعتين رئيسيتين من العملاء. المجموعة الأولى لديها فائض من الأموال وتحتاج إلى الحفاظ عليه وتنميته والمجموعة الثانية هي مجموعة من العملاء تحتاج إلى أموال لأغراض أهمها الاستثمار أو التشغيل أو كلاهما**".

كما قد ينظر إلى البنك على اعتبار أنه "**تلك المنظمة التي تتبادل المنافع المالية مع مجموعة من العملاء بما لا يتعارض مع مصلحة المجتمع وبما يتماشى مع التغير المستمر في البيئة المصرفية**".

كما يمكن تعريف المصرف من وجهة نظر حديثة على أنه مجموعة من الوسطاء الماليين الذين يقومون بقبول ودائع تدفع عند الطلب، أو لآجال محددة وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية وسياسة الدولة ودعم الاقتصاد القومي، وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج، بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات، وما يتطلب من عمليات مصرفية وتجارية ومالية وفقاً للأوضاع التي يقررها البنك المركزي، والشكل التالي يساهم ف إيضاح مفهوم المصرف كوسيط مالي:



البنك كوسيط مالي

معنى ذلك أن البنك يقوم بتقديم ما يستطيع تقديمه من خدمات مالية – من خلال موارده المتاحة – تمثل حلول للمشاكل المالية المتجددة والمتغيرة لعملائه المتوقعين.وهنا يحصل العميل على المنفعة المتمثلة في حل مشكلاته المالية، كما ينتفع البنك من خلال بالمقابل المادي والمعنوي الذي يحصل عليه من عملائه، كما يحصل المجتمع كله بمنفعة من نشاط البنك متمثلة في تسهيل وتنشيط المعاملات المالية لأطراف المجتمع بما يعمل على تقدم ونمو الاقتصاد القومي والعالمي.وذلك المعنى هو الذي يحتوي بداخله على مفهوم البنك الشامل، فالبنك الشامل معناه أن يقوم البنك بتقديم أية حلول لمشاكل عملاءه المالية بشروط تحقيق الأرباح وتحقيق مصلحة المجتمع.ويحتوي ذلك المعنى بداخله أيضاً المفهوم الحديث للتسويق الذي

يعني "مبادلة المنفعة مع مجموعات من العملاء المتوقعين في ظل تحقيق مصلحة المجتمع والموائمة مع البيئة المتغيرة باستمرار".

<u>نشأة المصارف:</u>

إن نشأة المصارف قد مرت بعدة مراحل يمكن إيجازها بما يلي[1]:

1- المرحلة الأولى: مرحلة التاجر:

إن توسع التجار وزيادة رأسمال لدى هؤلاء التجار إضافة لما يتمتعون به من سمعة طيبة، ويحفظون بثقة عالية في مجتمعاتهم آنذاك دفع الأفراد إلى إيداع أموالهم لدى هؤلاء التجار الذين كانوا يتقاضون عمولة معينة على إيداع المبالغ لديهم.لقد مارس هؤلاء التجار عملية قبول الودائع إضافة إلى قيامهم بعملية منح القروض لقاء فائدة.ثم تطورت أعمالهم وذلك بقيام هؤلاء التجار بإصدار حوالات تقبل لدى الغير وتدفع لصالح طرف ثالث على أساس الثقة والسمعة الجيدة والمركز المالي الذي يتمتع به التاجر مصدر هذه الحوالة (المسحوبة على اسمه).وتعتبر هذه الحوالات من أهم المصادر الأساسية التي استندت إليها الصكوك في الوقت الحاضر أي بمعنى آخر أن هذه الحوالات تطورت فيما بعد لتصبح نواة الصكوك ا لمعمول بها في الوقت الراهن.

2- المرحلة الثانية: مرحلة الصائغ:

إن دور الصائغ في تلك الفترة كان قريب جداً من دور المصارف في الوقت الحاضر، حيث كان الصائغ يقبل السبائك الذهبية والمسكوكات وذلك لخزنها لديه لفترات يتفق عليه الأطراف ذات العلاقة (المودع والمودع لديه).إن السبب

(1) د. محمود جاسم الصميدعي – مرجع سبق ذكره – ص 85.

الأساسي للاتجاه نحو الصياغ في تلك الفترة لأنهـم كـانوا يمتلكـون الحمايـة الكافيـة ولديهم أمتن الخزائن المحكمة الإقفـال مـما دفـع الأثريـاء بـالأخص إلى إيـداع مـا لديهم من سبائك ومسـكوكات وأمـوال وغيرهـا لـدى هـؤلاء الصـياغ، بـذلك فقـد أصبحوا هؤلاء الصياغ يمثلون المخازن الرئيسية لهذه الـثروة.في نفـس الوقـت فـإن الصائغ يمارس أنشطة الاقتراض للآخـرين وفـق ضـمانات معينـة يقـدمها المقـترض وذلك باستخدام جزء محدد من المخزن المالي لديه، إن هذا الاقتراض كـان لفـترات قصيرة (اقتراض قصير الأجل) لقاء فائدة مما شجع الصائغ على قبول الودائع.كذلك فإن الثقة، الأمان وقلة المخاطرة شجع الأفراد على إيـداع مـا يمتلكونـه مـن أمـوال لدى هؤلاء الصياغ وذلك للحفاظ على ثرواتهم، بالمقابل كان الصـائغ يحصـل عـلى فائدة من الإيداع ومن الاقتراض وذلك باستخدام أموال الآخرين، إن هـذا النشـاط تطور بشكل تدريجي إلى أن أصبح بعد ذلك على شكل مصارف تتعامل مع الأفراد أو المنشآت المختلفة.

3- المرحلة الثالثة: مرحلة ظهور المصارف:

بعد ازدياد نشاط الصياغ الذي أدى إلى زيـادة كبـيرة في الـثروات، بـدأ هـذا النشاط يتطور حيث شكل بداية إنشاء المصارف من قبل بعض هؤلاء الصياغ، حيـث قام قسم مـنهم بالاشـتراك والتعـاون فـيما بيـنهم وتحويـل أنشـطتهم إلى مؤسسـات مصرفية حيث كان يقتصر نشاط هذه المصـارف في بدايـة الأمـر عـلى قبـول الإيـداع والاقتراض لقاء فائدة وكان أساس التعامل في ذلك الوقـت هـو الـذهب والفضـة مـما جعل عملية تحصيل الفوائد أو منح القروض عملية غير مـيسرة وتكتنفهـا الكثـير مـن الصعوبات.مما دفع المسئولون في تلك المصارف إلى التفكـير بالوسـائل التـي يمكـن أن تسهل انسياب أعمالها فقامت بإصدار أوراق البنكنـوت والتـي مكنـت عامـة الأفـراد

مـن اسـتخدامها، بـذلك أصـحبت أنشـطة المصرف وخاصـة الإقـراض يـتم بـأوراق البنكنوت.أما الوقـت الحـاضر فقـد حلـت محلهـا الودائـع المصرفيـة محـل أوراق البنكنوت هذه.

4- المرحلة الرابعة: مرحلة إصدار الأوراق المالية والنظام المصرفي الحديث:

إن المصارف التجارية لا تقوم في الوقت الحاضر وفي كافة الـدول بإصـدار الأوراق البنكنوت وإنما هذا النشـاط أصـبح مقـتصراً عـلى البنـوك المركزيـة، إلا أن نشاط المصارف قد تطورت واتسعت لتصـبح عـلى مـا هـي عليـه الآن كـما سـيتم الإشارة إليه لاحقاً، ولكن لابد من الإشارة إلى أن إصـدار الأوراق النقديـة أثـر عـلى نشاط المصارف على النحو التالي:

- نسبة الاحتياطي:

إن المصارف أصبحت ملزمة بالاحتفاظ باحتيـاطي لـديها مقابـل الودائـع الموجودة فيها.

- تتقيد الائتمان:

إن تتقيد وديعة دائنة في حساب المقترض والذي يلزم المصرف بالاحتفاظ مقابلها بنسبة من النقود الموجودة كاحتياطي فـإن ذلـك يعنـي تحويـل الائـتمان إلى نقود وهذا يسمى بتتقيد الائـتمان.ويعـرف الائـتمان بمثـل مقـدار التسـهيلات القصيرة الأجل التي يحصل عليها الأفـراد وشركـات الأعـمال مـن البنـوك التجاريـة والمؤسسات المالية الأخرى لتمويل عمليات رأس المال العامل الجارية ولفترة زمنية لا تزيـد عـلى السـنة الواحـدة مقابـل كلفـة يتحملهـا هـؤلاء الأفـراد والشركـات

بسبب ذلك الاستخدام وبما أن المصارف هي الجهة التي تمنح التسهيلات فلقد أطلق عليه بالائتمان المصرفي.

أهمية البنوك:

تظهر أهمية البنوك في العصر الحديث بأدائها أرصدة ضخمة من الودائع الصغيرة على مستوى الوفورات المحققة من الحجم الكبير و ذلك كما يلي[1]:

1- بدون هذه الوساطة يتعين على صاحب المال أن يجد المستثمر المطلوب والعكس بالشروط و المدة الملائمة للاثنين.
2- بدون البنوك تكون المخاطرة أكبر لاقتصار المشاركة على مشروع واحد.
3- نظرا لتنوع استثمارات البنوك فإنها توزع المخاطر مما يجعل في الإمكان الدخول في مشاريع ذات مخاطرة عالية.
4- يمكن للبنوك نظرا لكبر حجم الأرصدة أن تدخل في مشاريع طويلة الأجل.
5- إن وساطة البنوك تزيد من سيولة الاقتصاد بتقديم أصول قريبة من النقود تدر عائدا مما يقلل الطلب على النقود.
6- بتقديم أصول مالية متنوعة المخاطر مختلفة، و عائد مختلف، و شروط مختلفة للمستثمرين فإنها تستوعب جميع الرغبات و تستجيب لها.
7- تشجيع الأسواق الأولية التي تستثمر و تصدر الأصول المالية التي يحجم عنها الأفراد خوفا من المخاطرة.

أهداف البنوك:

يهدف النشاط المالي في البنك إلى تعظيم ثروة ملاك المشروع أو بمعنى آخر تعظيم قيمة السهم في سوق الأوراق المالية بما يؤدي لتعظيم ثروة أصحاب

(1) أ. يوسف كمال محمد – فقه الاقتصاد النقدي – دار الهداية للطباعة والنشر والتوزيع – القاهرة، 1993، ص 146-147.

حق الملكية و تعظيم الثروة هذا يتأتى عـن طريـق تعظـيم الإيـرادات أو تخفـيض المصروفات أو كلاهما معا[1].

وظائف البنوك:

أولاً: قبول الودائع وتنمية الإدخار[2]:

تقوم البنوك التجارية بصفة معتادة بقبول ودائع الأفراد والهيئـات التـي تدفع عند الطلب أو بناء على إخطار سابق أو بعد انتهاء أجل محدد.

ولا تقتصر وظيفة البنك التجاري على مجرد قبول الودائع يقدمها الأفـراد والهيئات، بل تتعدى هـذه الوظيفـة السـلبية لتصبح وظيفـة إيجابيـة تتمثـل في جذب هذه الودائع عن طريق تنمية الـوعي الإدخـاري، وحـث الأفـراد والهيئـات على الإدخار[3].

ويمكن تقسيم أنواع الإيـداعات التـي يقـدمها المودعـون لـدى البنـوك التجارية إلى أربعة أقسام رئيسية هي:

أ- حسابات جارية (دائن):

الحسابات الجارية لدى البنوك التجاريـة هـي الحسـابات التـي تتضـمن معاملات متبادلة بين البنـوك وطـرف آخـر وقـد يتمثـل الطـرف الآخـر في شـخص أو أشخاص طبيعيـين (أفـراد) أو في أشـخاص اعتبـاريين (شركـات وهيئـات وبنـوك أخرى) وقد تكون أرصدة بعض الحسابات الجارية لـدى البنـوك التجاريـة أرصـدة تتمثل في المبالغ المستحقة للطرف الآخر بمجرد طلبها، أو قد تكـون أرصـدة بعـض

---

(1) د. عبد العاطي لاشين محمد منسي – إدارة البنوك – غير مبين الناشر 2002 ص 13.

(2) أ. علي محمد حسن هويدي وآخرون – المحاسبة في البنوك وشركات التـأمين – غـير مبـين الناشر – غير مبين سنة النشر ص 21 – 31.

(3) د. حازم أحمد يس – المحاسبة في القطاعات النوعية – بدون ناشر 1994 ص 11 – 12.

هذه الحسابات مدينة وتتمثل في المبالغ المستحقة للبنك التجاري على الطرف الآخر (نقدية لدى المراسلين وفروع البنوك الأخرى).

وتعتبر الحسابات الجارية الدائنة لدى البنوك التجارية بمثابة مصدر من مصادر الأموال الهامة لدى هذه البنوك، ولذلك تسعى البنوك التجارية إلى جذب قدر كبير من إيداعات الأفراد والهيئات في صورة حسابات جارية دائنة، لذا نجد أنها تقوم بدراسة الدوافع السلوكية للعملاء التي تجعلهم يفضلون التعامل مع بنك تجاري معين دون بنك آخر.

وبدراسة الدوافع السلوكية للعملاء يمكن القول أن العميل يفضل التعامل مع بنك تجاري معين دون سواه لسبب أو أكثر من الأسباب التالية:

1- قرب البنك من محل إقامة العميل أو محل عمل العميل.
2- نوع الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك لعملائه.
3- سهولة وسرعة الحصول على الخدمات المصرفية، وعدم تعقيد الإجراءات الخاصة بالحصول على هذه الخدمات المصرفية.

لذلك تقوم البنوك التجارية بزيادة عدد فروعها لتكون قريبة من محلات إقامة وعمل عدد كبير من العملاء، كما تتنافس البنوك التجارية في تعدد وتنوع الخدمات المصرفية التي تقدم للعملاء، مع تبسيط إجراءات الحصول على هذه الخدمات وسرعة تلبية رغبة هؤلاء العملاء.

ب- حسابات صندوق التوفير:

تلجأ البنوك التجارية إلى تشجيع العملاء (محدودي الدخل عادة) على الادخار عن طريق فتح حسابات توفير لهؤلاء العملاء تمنحهم بعض المميزات مثل دفع نسبة فائدة سنوية محددة عن المبالغ التي يحتفظ بها العملاء في حسابات

صندوق التوفير وتحدد قيمة الفائدة التي يحصل عليها العميل بقيمة المبالغ التي يحتفظ بها، والمدة التي يحتفظ خلالها بهذه المبالغ، ومعدل الفائدة السنوية الذي يتعهد البنك بدفعه للعملاء على إيداعاتهم.

وإلى جانب معدل الفائدة المحدد، فإن البنوك التجارية تعمل على جذب عدد أكبر من عملاء صندوق التوفير، وذلك عن طريق تقديم بعض المزايا الأخرى مثل تقديم بعض الجوائز النقدية أو العينية (سكن أو سيارة) للفائزين في عمليات السحب الدوري الذي يجريه البنك التجاري بين أرقام حسابات صندوق التوفير خلال فترات دورية معينة ويعلن عنها البنك.

ج- حسابات ودائع بإخطار:

تعمل البنوك التجارية على جذب المدخرات على اختلاف أنواعها فتقوم بتنويع حسابات الودائع للأفراد والهيئات بحيث يمكن للعملاء اختيار النوع المناسب لهم من حسابات الودائع.فمن العملاء من يجد نفسه في غير حاجة لمبلغ معين من المال لمدة غير معلومة على وجه التحديد، ويرغب في استثمار هذه المبالغ طول فترة عدم حاجته إليها.بحيث يكون من حقه سحب هذه الأموال عند الحاجة لها، فيقوم البنك بتشجيع هؤلاء العملاء على إيداع أموالهم في حسابات ودائع بإخطار سابق ويقوم البنك بدفع فوائد المودعين عن المبالغ المودعة في هذه الحسابات ولكي يتمكن البنك التجاري من دفع فوائد بنسب مرتفعة فإنه يعمل على استثمار هذه الأموال بما يعود عليه بأرباح مرتفعة تزيد عن قيمة الفوائد التي يدفعها العملاء.

د- حسابات ودائع لأجل:

قد يجد بعض العملاء أنهم في غير حاجة إلى مبالغ معينة لمدة محدودة ومعلومة فيلجأون إلى إيداع هذه المبالغ في حسابات ودائع لأجل محدد لا يحق لهم

سحبها إلا بعد انقضاء الأجل المحدد.فتقوم البنوك بتلقي هذه الودائع واستثمارها في أنواع الاستثمار الملائم لهذا الأجل المحدد، وتزداد قدرة البنك على توجيه هذه الإيداعات و الاستثمار ذات معدلات الأرباح المرتفعة بزيادة الأجل الذي تتمكن من استثمار هذه الإيداعات خلاله.فكلما زاد أجل الوديعة كلما تمكن البنك التجاري من تحقيق معدلات أرباح مرتفعة، وكلما أمكن للبنك بالتالي من دفع معدلات فوائد مرتفعة لمودعي هذه الودائع.

ثانياً: مزاولة عملية التمويل الداخلي والخارجي بما يحقق أهداف خطة التنمية:

تعمل البنوك التجارية على تنمية الادخار وقبول الودائع -قصيرة الأجل- لكي تستخدم هذه الودائع في عمليات التمويل الداخلي والخارجي بما يحقق أهداف خطة التنمية.

فمن أهم أنواع الاستثمارات التي تلجأ إليها البنوك التجارية لتمويل المشروعات وخدمة الاقتصاد و تنميته، ما يلي:

1- منح (تقديم) التسهيلات الائتمانية -قصيرة الأجل-.فتقوم البنوك التجارية بتقديم القروض والسلفيات للعملاء لتمويل عمليات الإنتاج والتسويق الداخلي والخارجي وتطالب البنوك التجارية العملاء في معظم الأحوال بتقديم الضمانات الكافية للبنك حتى يتجنب مخاطر عدم وفاء العملاء بالتزامها أو تحد من هذه المخاطر.

2- المساهمات في إنشاء مشروعات جديدة أو تدعيم المركز المالي لمشروعات قائمة عن طريق الاكتتاب في رؤوس أموال هذه المشروعات فتلجأ للاشتراك في أحد المشروعات عن طريق تقديم قروض طويلة الأجل، وذلك لدعم الاقتصاد القومي والمساعدة في تحقيق أهداف خطة التنمية.

3- الاستثمارات –قصيرة الأجل- في شراء الأسـهم والسـندات مـن الدرجـة الأولى مثل السندات الحكومية وأسهم وسندات الشركات التي يتأكد للبنـك سـلامة مركزها المالي.وكثيرا ما يلجأ البنك التجاري إلى تكـوين محفظـة أوراق ماليـة تحتوي على تشكيلة من الأوراق المالية التي يسهل تحويلهـا إلى نقديـة دون التعرض للخسائر وهذا يتمشى مع عاملي السيولة والأمان.

هذا ويلاحظ أنه عند اختيار البنك لطريقة استثمار أموال المودعين فإنه لابد أن يوازن بين ثلاثة عوامل رئيسية يجب أخذها في الاعتبار عند إقرار سياسـة الاستثمار.هذه العوامل الثلاثة هي:

أ- الربحية:

يسعى البنك التجاري إلى توجيه الاستثمار إلى المصادر التي تحقـق أقصى ربـح ممكـن بحيـث يـتمكن مـن سـداد الفوائـد المسـتحقة للمـودعين ومقابلـة الالتزامات الأخرى، ويحقق معـدلات أربـاح مناسـبة تكفـي لتكـوين الاحتياطـات اللازمة لتدعيم المركز المالي للبنك، ولتوزيع أرباح مناسبة لأصحاب رأسمال البنك.

ب- الأمان (الضمان):

من المعروف أن معدلات الأرباح تكون أكثر ارتفاعـا عنـدما تزيـد درجـة المخاطر التي يتعرض لها المستثمرون.ولما كانـت البنـوك التجاريـة تعتمـد إلى حـد كبير على أموال المودعين في عملية تمويل المشروعـات، فـإن البنـوك التجاريـة لابـد وأن توازن بين الربحية ودرجة المخاطر التي تتعرض لها نتيجة عملية التمويل.

ج- السيولة:

تعتمد البنوك التجارية اعتمادا كبيرا على مصادر الأموال -قصيرة الأجل- التي يقدمها المودعون، كما أن جزءا كبيرا من هذه الإيداعات يكون من حق المودعين سحبها عند الطلب، أو بعد فترة قد تكون قصيرة من تاريخ إخطار البنك برغبة المودعين في سحب هذه الأموال.معنى ذلك أن البنك التجاري قد يتعرض إلى مواجهة طلبات سحب كبيرة في وقت واحد مما يحتم على البنوك التجارية أن تحتفظ بمعدل للسيولة يتناسب مع إجمالي التزامات الديون -قصيرة الأجل-.ولا يقصد بالاحتفاظ بمعدل سيولة معين أن يحتفظ البنك بأمواله في صورة مبالغ نقدية سائلة حيث أنه إذا فعل ذلك فإنه لن يتمكن من تحقيق أرباح وإنما يقصد بالسيولة في هذا المجال القدرة على تحويل بنود الاستثمار إلى نقدية سائلة بسرعة ودون التعرض إلى خسائر.

ثالثاً: تقديم الخدمات المصرفية(*):

حيث تتنافس البنوك التجارية في تنويع الخدمات المصرفية التي تقدمها لعملائها، وفي تبسيط إجراءات حصول العملاء على هذه الخدمات.

ومن أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك التجارية للعملاء:

1- تحصيل وخصم الأوراق التجارية مقابل الحصول على عمولات وأجور وتقديم التسهيلات الائتمانية للعملاء بضمان الأوراق التجارية.

2- تقديم بعض الخدمات الخاصة بالأوراق المالية للعملاء حيث تقوم البنوك التجارية بأعمال شراء وبيع الأوراق المالية نيابة عن العملاء كما تقوم

(*) سوف نعود للحديث عن تلك الخدمات بالتفصيل من خلال الفصول القادمة في هذا المرجع.

بتحصيل ودفع كوبونات الأوراق المالية نيابة عنهم أيضا.هذا فضلا عن قيام البنوك أيضا بأعمال إصدار الأوراق المالية نيابة عن الشركات وحفظ الأوراق المالية للعملاء ومنح التسهيلات الائتمانية بضمان الأوراق المالية.

3- فضلا عن ذلك تقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات المصرفية الأخرى مثل إصدار خطابات الضمان للعملاء، والقيام بأعمال الإعتمادات المستندية نيابة عنهم في حالة الاستيراد والتصدير، وشراء وبيع العملات الأجنبية وتأجير الخزائن.

أما عن الخدمات المصرفية الحديثة فمن أمثلتها ما يلي:

- القروض الاستهلاكية.
- خدمات الإرشاد والنصح المالي.
- إدارة النقدية للمشروعات.
- التأجير التمويلي.
- المسامة في تمويل المشروعات المخاطرة.
- بيع الخدمات التأمينية.
- تقديم الخدمات الاستثمارية للمضاربة في الأسهم.
- تقديم صناديق الاستثمار وصناديق العوائد السنوية الدورية.
- تقديم خدمات بنوك الاستثمار والبنوك المتخصصة.
- تقديم خدمات الثقة (ضمان تسويق الأوراق المالية).
- تمويل مشروعات الامتياز.

الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية:

لقد حدثت تطورات جوهرية في الخدمات المصرفية عالمياً والتي اتخذت مظاهر عدة، حيث على الرغم من تباينها فقد كرست للحفاظ على نصيب البنوك

التجاريـة النسـبي في سـوق التمويـل، ومواجهـة التـدهور الحاصـل في معـدلات ربحيتها. عـلى هـذا الأسـاس يمكـن إجـمالي التطـورات الحديثـة في مجـال العمـل المصرفي كما يلي:

1- التعامل المتزايد في أسواق رأس المال وتغير طبيعة الوساطة المصرفية:

لقـد أدى الركـود الاقتصـادي وتواضـع معـدلات النمـو في داخـل الـدول الصناعية المتقدمة إلى جعل الاستثمار العيني والإنتاج ككل غير قـادر عـلى إيجـاد منافذ التوظيف اللازمة لاستيعاب رأس المال النقدي، الذي بحوزة البنوك التجارية. وقد اضطرت تلك البنوك إلى البحـث عـن الـربح خـارج مـداخل الإنتـاج العينـي، وتحولـت بشـكل متزايـد مـن الوسـاطة في تـوفير رؤوس الأمـوال اللازمـة لحركـة الاقتصادي إلى مجال وساطة الخدمات المالية وإدارة المخاطر. وهذا الاتجـاه الـذي انحصر في قطاعات لا مصرفية قد تمثل في السـعي نحـو تكـريس مفهـوم الصـيرفة الشاملة[1].

2- الاتجاه نحو الاندماج في البنوك:

لقد أصبحت المنافسة العالميـة بـين المؤسسـات الماليـة والمصرفيـة واقعـاً لا يمكـن تجاهلـه في ظـل ترسـيخ العولمـة يومـاً بعـد يـوم، ورغبـة في زيـادة قـدرتها التنافسـية اتجهـت المصـارف إلى الانـدماج مـع بعضـها الـبعض، لتكـوين كيانـات مصرفية عملاقة وقوية للتغلب على المصـاعب التـي بـدأت تواجههـا. وقـد مثلـت حركة الاندماجات داخل الأجهزة المصرفيـة للـدول الصـناعية المتقدمـة شـكلاً مـن أشكال تركيز رأس المال وتمركزه سواء على الصعيد القومي أو على الصعيد الدولي.

---

(1) د. عزازي عمر – الخدمات المصرفية في ظل التحولات العالميـة – بحـث منشـور – مجلـة أبحاث اقتصادية وإدارية – العدد الرابع – ديسمبر 2008.

والواقع أن عمليات الاندماج والاستحواذ قد جاءت كتعبير عن اتجاه البنوك للتوسع الرأسي في نفس الأنشطة، إفادة من اقتصاديات الحجم والتوسع الأفقي باقتحام أنشطة ومجالات جديدة للاستفادة من اقتصاديات النطاق.

كما أدت موجة الاندماجات العالمية والإقليمية إلى قيام نوع من المصارف الكبيرة الحجم، القادرة على توفير حزمة متكاملة ومتنوعة من الخدمات والمنتجات المالية والمصرفية والاستثمارية بطرق تكنولوجية متطورة وتكاليف منخفضة، وبذلك تم الانتقال من مرحلة الإدارة التي تقوم على مركزية القرار إلى مرحلة الإدارة التي تركز على تقييم الأداء مع الاهتمام بتعظيم العائد على حقوق الملكية وإرضاء العملاء.

3- تطوير وتوسيع الخدمات الإلكترونية:

تعتبر المصارف من أكثر المؤسسات استخداماً لتكنولوجيا المعلومات، فقد استفادت المصارف من هذه التكنولوجيا في تطوير وتوسيع الخدمات التي تقدمها، وفي زيادة انتشار الخدمات المصرفية، إضافة إلى زيادة كفاءة وفاعلية العمل المصرفي. كما يتميز القطاع المصرفي بسرعة تبنيه للتطورات التكنولوجية المتلاحقة والاستفادة منها في إعادة تعريف الخدمات المصرفية وفي استحداث الكثير من الخدمات الجديدة، والتي لم يكن ممكناً أن تتواجد لولا الثورة التكنولوجية وإفرازتها المتلاحقة.

4- تحرير التجارة في الخدمات المالية:

شهد قطاع الخدمات المالية أهمية متزايدة في اقتصاديات الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، كما حققت التجارة الدولية في الخدمات المالية زيادة مطردة خلال عقدي الثمانينات والتسعينات. حيث بلغ حجم قطاع الخدمات المالية

في مجال المبدلات التجارية الدولية 1.2 تريليون دولار يومياً، وتقدر مساهمة القطاع في التمويل الدول بمبلغ 6.4 تريليون دولار.

وقد أضحى التعاون في الخدمات المالية ضرورة ملحة فرضتها الظروف والمصالح الدولية المشتركة، خاصة وأن دراسات عدة أجريت في هذا المجال قد أظهرت أن تحرير التجارة في الخدمات المالية وإرساء نظام للتجارة متعددة الأطراف من شأنه، إلى جانب الإصلاحات الأخرى، أن يعزز من فرص زيادة الدخل والنمو، وقد اتخذ التحرير المالي والمصرفي إطاراً رسمياً وتنظيمياً في إطار منظمة التجارة العلمية. حيث تعد الجاتس "GATS" أول تعاون دولي في المسائل المالية.

5- توسع ظاهرة غسيل الأموال:

تشير العديد من المؤشرات إلى تزايد ظاهرة غسيل الأموال كأحد المخاطر الكبيرة التي تهدد الاستقرار الاقتصادي، ويكمن حجم المشكلة في ضخامة الأموال التي يتم غسلها كل عام، والتي تتدفق عبر النظام المالي العالمي، حيث بلغت عمليات غسيل الأموال 5.2% من الناتج العالمي أي حوالي 2 مليون دولار عام 1998، فمع إلغاء الرقابة على الصرف وحرية دخول وخروج الأموال عبر الحدود الوطنية دون معرفة من جانب السلطات وانفتاح السوق المالي المحلي أمام المستثمرين انفتحت قنوات إضافية لغسيل الأموال.

قد يكون البنك طرفاً مشاركاً في عمليات غسيل الأموال وتقديم التسهيلات اللازمة لضخ الأموال المشبوهة في الاقتصاد القومي، لاسيما وأن المنافسة العالمية قد ساهمت في تسهيل نقل هذه الأموال من دولة إلى أخرى، حيث ترحب البنوك بالأموال القادمة مادامت الأرباح التي ستحقق طائلة، وقد امتدت هذه الظاهرة إلى

سماسرة الأوراق المالية وشركات الصرافة رغبة في جذب أكبر عدد ممكن من العملاء وما يعنيه ذلك من تحقيق أرباح كبيرة.

6- تنامي العمل المصرفي الإسلامي:

بدأت فكرة المنتجات المالية الإسلامية تحل حيزاً مهماً في إطار المؤسسات الإقليمية والعالمية، وأصبحت الآن منافسة كبيرة من أجل اكتساب حصة معتبرة في سوق واعد ومرشح للتصاعد خلال السنوات القليلة المقبلة، خصوصاً إذا أخذنا بعين الاعتبار أعداد المسلمين في العالم التي تتجاوز 1.3 مليار نسمة، وتزايد أعداد الذين لا يرغبون سوى التعامل وفقاً للشريعة الإسلامية. ولم يعد الأمر يقتصر على بنوك ومؤسسات محلية فحسب، بل امتد الأمر إلى بنوك عالمية مثل "**هتش أس بي سي**" و"**سيتي بنك**" و"**باركليز**" و"**يوبي أس**"، هذا الأخير أصبح يدير أصولاً عقارية بالنيابة عن مستثمرين إسلاميين في العاصمة البريطانية لندن.

استراتيجية البنوك في مواجهة التحولات العالمية:

تعد التحولات العالمية في مجال الخدمات المصرفية بمثابة تيار متدفق مسمراً، تتحدد بناء عليه الارتكازات والتوجهات والهوية المصرفية للبنك الذي يشق طريقه نحو العولمة، وهي عملية تحتاج إلى إدراك أن البنى الذاتية للبنك يجب أن تنمو بالشكل التي يمكنها من تعبر الحدود، ونشر شبكة فروعه ووحداته على مستوى العالم في إطار يتصف بكونه:

- متكامل الخدمات والأنشطة المصرفية.
- متوافق مع المتغيرات والمستجدات المصرفية.
- متسق مع الأوضاع والإمكانيات والموارد المتوفرة لدى البنك.

من هنا ينبغي أن تكون مواجهة التحولات العالمية المصرفية انبعاثاً من داخل البنك، وليس وضع نظام نمطي يتم استيراده من الخارج أو نقله من مصارف

أو بنوك أخرى بهدف لتحقيق الفاعليـة. فعـلى البنـوك تبنـي اسـتراتيجيات فعالـة للارتقاء بخدماتها إلى مستوى تلك التحديات المتباينة، وذلك بالارتكاز على المحاور التالية:

1- التحول إلى البنوك الشاملة ذات الخدمة المتنوعة:

ينبغي خروج البنوك عن دورها التقليدي وتحولها إلى البنوك الشاملة، مـن خلال تبني استراتيجيات متطورة للعمل المصرفي تقوم على أساس التنويع والـتخلي عن أوهام التخصص الوظيفي والقطاعي. وسوف يضع ذلك على عاتق تلك البنوك الكثير من المهام المتجددة لتمارسها استمالاً لدورها، ولعل أهمها:

أولاً: التوسع في أنشطة الصيرفة الاستثمارية:

والتي تتضمن ثلاث وظائف رئيسية هي[1]:

1- **الإسناد:** ويعني شراء الأسهم المصدرة حديثاً من الشركة المصـدرة لهـا بغـرض ترويجها وبيعها للآخرين، مع تحمل الأعباء المحملة نتيجة لانخفـاض السـعر خلال مدة حيازتها لها وقبل الانتهاء من تسويقها، وفي المقابل يحصـل البنـك على كافة العمولات والمصروفات الأخرى عند سـداده قيمـة الأسـهم للشركـة المصدرة.

2- **التسويق:** ويتضمن قيام البنك بتسويق الأوراق المالية لصالح الشركـة المصـدرة مستخدماً في ذلك إمكانياته من خبراء ووحدات متخصصة واتصالات واسـعة مع الوسطاء الماليين الآخرين.

3- **تقـديم الاستشـارات:** حـول الإصـدارات الجديـدة المتعلقـة بنوعيـة وتشـكيل الأوراق المالية المرغوبة، مع عقد المنازعات بتكاليف الأوراق المالية ومردودهـا

---

(1) رشدي صالح عبد الفتاح، 2002، ص 98.

ومخاطرها في ضوء الواقع والظروف التي تعيشها الشركات التي قامت بإصدار تلك الأوراق.

ثانياً: القيام بنشاط التمويل التأجيري:

إن التمويل التأجيري هو أسلوب مستحدث للتمويل يمكن بواسطته للمشروع أن يحصل على المعدات والآلات اللازمة له دون الاضطرار لدفع كامل ثمنها، إنما يدفع الإيجار المستحق عنها للشركات المتخصصة التي تؤجرها له، وفي نهاية مدة الإيجار يكون للمستأجر الخيار إما شراء الآلة أو المعدة بثمن يراعي فيه إجمالي ما سدده من قيمة إيجارية أو إعادة استئجارها لمدة أخرى، ويتم الاتفاق بين الطرفين على مصاريف الصيانة الدورية، بالإضافة إلى تحمل المستأجر للمصاريف التشغيلية.

كما يمكن للبنوك المساهمة في نشاط التمويل التأجيري من خلل المشاركة في تأسيس شركات التأجير التمويلي أو القيام بإعداد الدراسات اللازمة التمويل التأجيري، كذلك القيام بدور المستشار المالي والاقتصادي لأي من الأطراف المشاركة، فضلاً عن القيام بعمليات الترويج لصفقات التأجير التمويلي.

ثالثاً: استثناء صناديق الاستثمار:

تقوم بعض البنوك الشاملة بتكون صناديق الاستثمار التي تقوم باستثمار ودائع العملاء، ويديرها البنك لصالحهم مقابل أتعاب محددة يحصل عليها، أما الأرباح والخسائر فهي من نصيب العملاء وحدهم.

2- تقديم أنشطة تمويلية مبتكرة:

لا شك أن البنوك في إطار سعيها المتواصل لتدعيم قدراتها التنافسية ومواجهة التحولات العالمية، قد أصبحت مطالبة بتنويع مجالات توظيف مواردها، وتقديم أشطة تمويلية مختلفة على أسس مبتكرة، وإبداعية تتلاءم مع احتياجات

العملاء المتنوعة. وأهم الخدمات التمويلية التي تعد مجالاً خصباً لنشاط البنوك لتطوير نشاط التمويلي ومواكبة الاتجاهات الحديثة في هذا المجال تتمثل في:

- **صيرفة التجزئة:** إن هناك العديد من الخدمات التمويلية التي يمكن أن تشهد توسعاً ملموساً من قبل البنوك في إطار مزاولتها لأنشطة صيرفة التجزئة ومن أهم هذه الخدمات ما يلي:

* **تقديم القرض الشخصية:** لقد شهدت السوق المصرفية توسعاً كبيراً في مجال تقديم القروض الشخصية، خاصة من جانب قيادة فروع البنوك الأجنبية بهدف الاستئثار بنسبة كبيرة من حجم السوق، ويعد تقديم القروض لتمويل أعراض استهلاكية مثل شراء السيارات والأثاث وغيرها، من أهم المجالات التي يمكن أن تشهد نمواً ملحوظاً نظراً لأنها تخدم قطاع عريض من العملاء.

* **التوسع في تمويل المشروعات الصغيرة:** حيث يعد من أهم المجالات التي يجب أن توليها البنوك اهتماماً متزايد في المرحلة القادمة، باعتبار أن البنوك هي القناة الطبيعية لتلبية الاحتياجات التمويلية لهذا القطاع، سواء بتوفير التمويل المطلوب بغرض اقتناء الأصول اللازمة لمزاولة العمليات الإنتاجية أو تمويل رأس المال العامل.

3- الاستعداد الجدي للدخول في التعامل مع المستحدثات المصرفية الحديثة:

تتلخص في المشتقات والعقود المستقبلية وعقود الاستثمار، مثل عقود الاختيار ومقايضة الأوراق المالية والمبادلات، وعقود المستقبل والعقود الآجلة للعملات، واتفاقية أسعار الفائدة الآجلة والصراف الآلي وعمليات المقاصة الإلكترونية داخل البنوك، وعمليات التأجير ومحاولة ابتكار الأساليب الفنية

والإدارية التي تمكن البنوك من تخفيض درجة المخاطرة عند التعامل في تلك العمليات.

4- توسيع استخدام التكنولوجيا:

يعتبر التقدم التقني من أهم عوامل نمو القطاع المصرفي إذ أنه يساعد المصارف على تقديم خدماتها بأسعار أقل، وهذا ما حفز المصارف على استخدام إجراءات وسياسات عديدة لمسايرة التطورات التكنولوجية التي تجتاح الخدمات المصرفية وأهمها(1):

- **تحديث أجهزتها و تطويرها:** بحيث يمكن للبنوك التقليدية أن تقدم أفضل خدمة لعملائها في أسرع وقت ممكن.
- **تطوير تقنيات الأداء المصرفي لتلاءم التطور في آليات العمل الاقتصادي:** مثلاً إنشاء شبكة إلكترونية مصرفية تربط في ما بين المصارف من جهة، ثم بينها وبين القطاعات الاقتصادية الأخرى من جهة أخرى.
- **الاستعانة بالتكنولوجيا المتطورة لأداء الخدمات المصرفية للعملاء:** مثل استخدام الهاتف المصرفي، أوامر الدفع الإلكترونية.... إلخ.

5- تدعيم قاعدة رأسمال البنوك وفق متطلبات لجنة بازل:

لا شك أن لعمليات الاندماج المصرفي في أسواق المال العالمية جعل العمل المصرفي يشهد تطوراً وتنوعاً سريعاً، لن تتمكن البنوك الصغيرة من مواكبته داخل الحدود القطرية. كما أن المتطلبات الجديدة لاتفاقية بازل بشأن كفاية رأس المال والملاءة المصرفية تفرض مزيداً من الضغوط على البنوك، ولاسيما الصغيرة منها. وفي هذا الشأن أقرت لجنة بازل في بنك التسويات الدولية سنة 1988 أهمية رأس المال من خلال فرض نسبة مستهدفة تمثل الحد الأدنى لملاءمة المصرف وهي 8% من رأس المال إلى الموجودات المرجحة بالمخاطر الائتمانية،

---

(1) السيد أحمد عبد الخالق، 2005، ص 395.

على أن تلتزم المصارف بتنفيذها في نهاية سنة 1992. وقد شهت الساحة المصرفيـة جهوداً جادة من قبل اللجنة لوضع اللمسات الأخيرة للمقررات الجديدة الجديـدة بشأن كفاية رأس المال المعروفة (بازل 2)، ويشـكل هـذا الأمـر تحـدياً هاماً بـالغ التعقيد. هذا فضلاً عن تحوير التجارة في الخدمات المالية الـذي سـوف يـؤدي إلى زيادة حد المنافسة بين البنوك الصغيرة والبنوك الوافدة التي تمتلك مقدرات ماليـة وتكنولوجية هائلة تمكنها من تقديم خدمات عالية الجودة ومنخفضة التكاليف.

6- مكافحة عمليات غسيل الأموال:

تماشياً مع المواثيق الدوليـة لمكافحـة غسـيل الأمـوال فـإن البنـوك مطالبـة بتنفيذ التوصيات التالية بشأن مكافحة عمليات عمليات غسيل الأموال[1]:

- عدم الاحتفاظ بحسابات لشخصيات مجهولة الهوية أو لحسابات بأسـماء وهمية.
- اتخـاذ الإجـراءات المناسـبة للحصـول عـلى المعلومـات الحقيقيـة الخاصـة بالعميل الذي يفتح حساباً له لدى البنك أو يتم تنفيذ عملية لحسابه.
- حفظ السـجلات الخاصـة بـالعملاء والعمليـات التـي تـتم عـلى المسـتوى المحلي أو الدولي لتكون حاضرة وجاهزة إذا ما طالبتها السلطات المختصة.
- متابعة سلوك العمليات المصرفية المثيرة للشكوك لتتخذ إدارة البنـك قـرار ضدها.
- تدريب وتنمية قدرات الموظفين بالبنوك المختلفة عن طريق التعرف عـلى الصـفقات المشـكوك فيهـا، والسياسـات والإجـراءات الخاصـة لمجابهتهـا، وكذلك الإجراءات القانونية الخاصة بعمليات غسيل الأموال.

(1) عبد المطلب عبد الحميد، 2003، ص 241.

- تطبيق إجراءات مجابهة غسيل الأموال على المنتجات المصرفية المختلفة من نقود بلاستيكية وعمليات إعادة الإقراض، وذلك من خلال التحري والحصول على البيانات اللازمة عن العميل طالب الاقتراض بضمان ودائعه في بلد أجنبي.

7- تنمية الموارد البشرية:

إن نجاح البنوك في تنفيذ استراتيجيات التطوير بكفاءة وفاعلية هو أمر مرهون بتوفير كوادر بشرية عالية التأهيل معززة بتقنيات مصرفية معاصرة، وهو ما يتطلب تبني عدد من السياسات المتكاملة نذكر منها:

- تنمية مهارات العاملين بالبنوك وإعداد كفاءات مصرفية على مستوى عالمي، وتطوير نظم الإدارة من خلال برامج التدريس المتطورة وتطوير أدائهم في مجال استيعاب المستجدات والمستحدثات وتطوير الصناعة المصرفية.

- إعداد البرامج التدريبية لمختلف المستويات الإدارية للوصول إلى درجة الاحتراف في المستويات الإدارية العليا والوسطى بقدر كبير من المرونة والفاعلية في ظل الإيقاع السريع لنشاطات الصيرفة العالمية.

- رسم الاستراتيجيات اللازمة لإمداد المصارف التجارية بالخبرات الفنية المتخصصة سواء عن طريق إيفاد البعثات أو استقدام الخبراء وخاصة في مجال المبتكرات التمويلية الحديثة والأساليب المتطورة في إدارة الموجودات والمطلوبات.

8- تبني المفهوم الحديث للتسويق المصرفي:

يعد تبني المفهوم الحديث للتسويق المصرفي أحد ركائز استراتيجية التطوير المأمولة لدعم كفاءة الأداء للجهاز المصرفي، حيث لم تعد البنوك في حاجة إلى موظفين تقليديين بل إلى بائعين محترفين للخدمات المصرفية، لذلك تبرز الحاجة إلى تحول البنوك إلى كيان تسويقي يركز على رغبات العملاء وكسب رضاهم عن الخدمات المقدمة وهو ما يتطلب:

- استخدام أدوات التكنولوجيا الحديثة في تسويق الخدمات المصرفية عبر العالم، مثل استخدام شبكة الإنترنت الولية للإعلان عن البنك.

- تهيئة بنية مصرفية مناسبة للعملاء تمكن البنك من الاحتفاظ بهم، وذلك بالاهتمام بتحسين الانطباع المصرفي لدى العميل عن طريق انتقاء من يتعامل مع العملاء ممن يتوفر فيهم الصفات الشخصية المميزة مثل: اللباقة والذكاء والثقة والكفاءة.

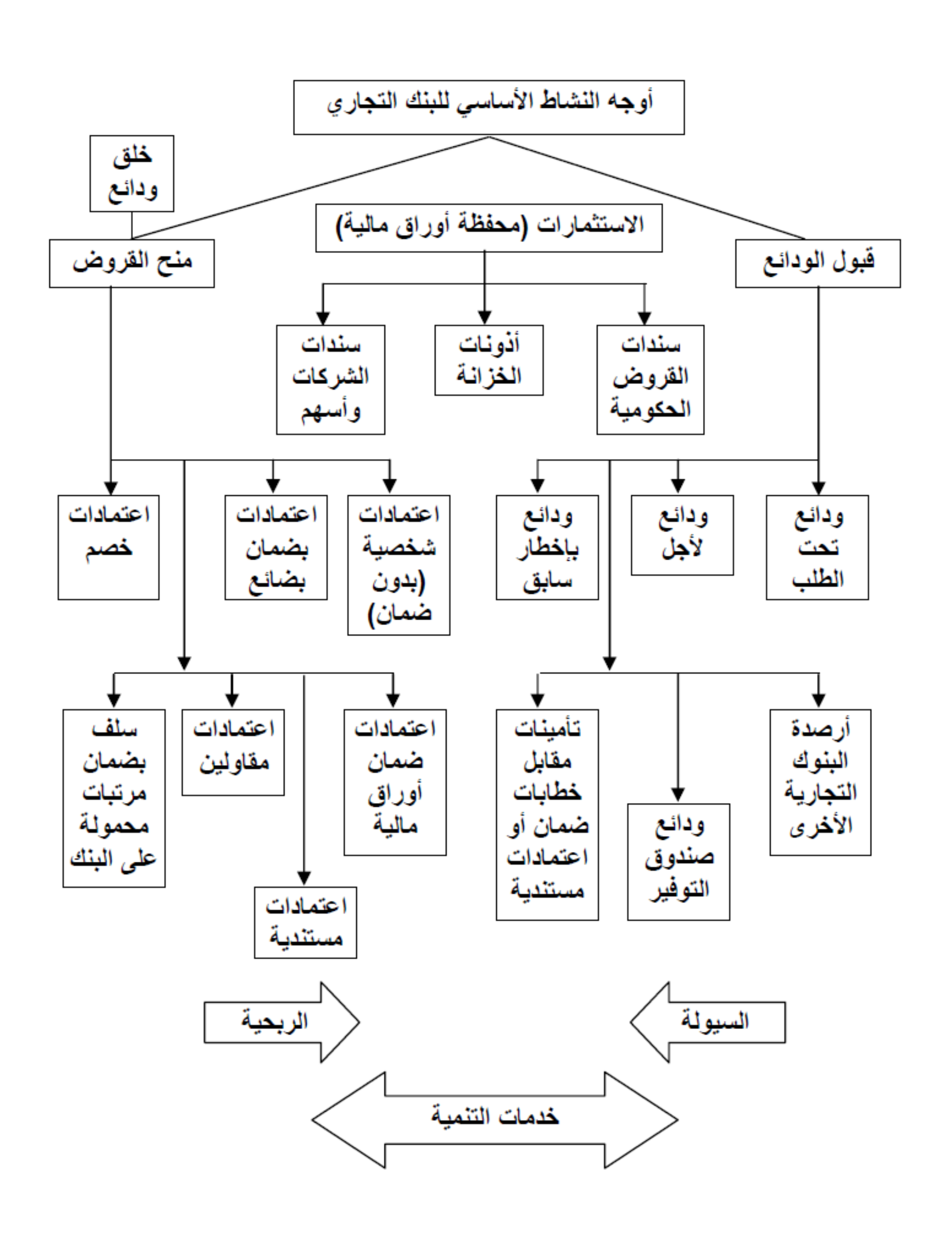
- المساهمة في اكتشاف الفرص الاستثمارية ودراستها وتحديد المشروعات الجيدة بما يكفل إيجاد عميل جيد.

- التركيز على أهمية تدعيم وسائل الاتصال الشخصي وتكثيف الحوار المبادل مع العملاء.

- تطوير بحوث السوق وجمع وفحص وتحليل تطورات السوق واتجاهاته.

- مراقبة ومتابعة المعلومات المرتدة في السوق المصرفي والتي تتضمن قياس انطباعات العملاء عن مزيج الخدمات المقدمة، ومدى تقبلهم لها ورضاهم عنها وتحديد الأوجه الإيجابية والسلبية التي يتعين الاستفادة منها.

هذا ويظهر الشكل التالي ملخصاً لأوجه النشاط الرئيسية للبنك التجاري...



المبادئ التي تحكم أعمال البنوك[1]:

يوجد عدد من المبادئ الهامة تلتزم بها البنوك في أداء وظائفها، وذلك لاكتساب ثقة المتعاملين وتنمية معاملاتها ومن أهم هذه المبادئ ما يلي:

1- السرية:

إن المعاملات بين البنك وعملائه تقوم على الثقة المطلقة فيه وفي العاملين لديه، فالمودع حينما يودع أمواله بالبنك إنما يعهد إلى هذا الأخير ببعض خصوصياته التي تعد من أسراره الخاصة.فلا يجوز للبنك أن يذيعها وإلا انصرف عنه المودعون، وكذلك فإن من المقترضين من البنك يعتبرون حاجتهم إلى القرض سراً خاصاً بهم، وإذاعته تضر بسمعتهم المالية وتزعزع الثقة فيهم.لهذا فإن التزام البنك بالسرية في معاملاته، إنما هو التزام عام تقتضيه أوصل المهنة، وظروف معاملاته التي تتسم بالحساسية فائقة الحد.

ولا يجوز للبنك أن يمد أي شخص كان ببيانات عن أحد المتعاملين معه إلا بإذن من هذا الأخير، ويستثنى الالتزام بمبدأ السرية عند طلب جهة رقابية عامة في الدولة بياناً عن أحد المتعاملين مع البنك.

2- حسن المعاملة:

إن المعاملة الحسنة التي يلقاها عميل البنك من العاملين فيه، هي الأساس في تحويل العميل العرضي إلى عميل دائم، وهي التي تجتذب العميل إلى التعامل مع بنك بذاته ما دامت الخدمات المصرفية التي تقدمها كافة البنوك واحدة، وواجب البنك أن يعني عناية فائقة باختيار العاملين فيه، ويعمل على تدريبهم بما يمكنه من

(1) محمد نجيب رسلان – إدارة المنشآت المالية البنوك – غر مبين الناشر 1986 ص 19-22.

تقديم خدمة مصرفية ممتازة إلى عملائه، ويجب أن يكون المصرفي صريحاً وحازماً في تقريره للأجور، متقد الذاكرة وقوي الملاحظة حتى يستطيع أن يحكم بسرعة على أحوال العميل، ويجب أن يتصف بالشجاعة التي تجعله يقول "لا" دون حرج، مهما كانت العلاقة الشخصية التي تربطه بالعميل، ويجب أن يتسم بالبشاشة التي تحبب الناس إليه، كذلك فإن نبرة الإخلاص في صوت المصرفي، وما يبديه من شعور بالحرص على مصلحة عملائه لها أثر خاص على العميل.

3- الراحة والسرعة:

إن إحساس العميل بالراحة عند وجوده بالبنك، يغريه على كثرة التردد عليه، لهذا تسعى البنوك إلى توفير أكبر قدر من الراحة للعملاء، من إعداد أماكن مناسبة لاستقبالهم لقضاء وقت الانتظار، فضلاً عن استخدام أجهزة تكييف الهواء.

وليس معنى العمل على راحة العملاء أن يتقاعس العاملون في البنك عن تلبية طلباتهم بالسرعة الواجبة، فالمتردد على البنك يهمه أن ينصرف في أسرع وقت مهما كانت الراحة التي يتمتع بها أثناء الانتظار، لهذا يجب أن توضع الإجراءات الروتينية للعمل داخل البنك، بحيث تكفل الخدمة السريعة للعملاء دون تعقدي أو تسويف.

ومما يساعد على السرعة في إنجاز الأعمال بالبنك استخدام الأجهزة الآلية الحديثة التي تكفل استخراج البيانات المعقدة في لحظات، وتحقق الدقة في تلك البيانات وتساعد على حفظ المستندات بالأسلوب السليم مما يمكن من استخراج ما يلزم في أقصر وقت، وتتيح الاتصالات السريعة مع الفروع أو المراسلين.

4- كثرة الفروع:

إن البنوك عامة والتجارية خاصة تسعى دائماً إلى توسيع نشاطها وذلك بفتح فروع لها في المناطق التي تأمل أن يغطيها نشاطه، وكثرة الفروع وانتشارها في مناطق جغرافية مختلفة تعود على البنك بفوائد كثيرة مثل:

أ- تيسير على عملاء البنك إجراء معاملاتهم وذلك بعدم الانتقال إلى إدارة البنك وما يترتب على ذلك من وقت ومال.

ب- البنك ذا الفروع الكثيرة يتمتع بمزايا المشروعات الكبيرة فيتمكن من تقسيم العمل على نطاق واسع، ويقل عنده الاحتياطي النقدي اعتماداً على تبادل المساعدات بين الفروع.

ج- توزيع المخاطر التي يواجهها البنك على جهات مختلفة فإذا كسدت صناعة ما في منطقة جغرافية فإن هذا الكساد لن يؤثر إلا على الفروع الموجودة بهذه المنطقة وحدها، ويمكن تعويض خسارة هذا الفروع بالأرباح الناتجة عن عمليات فروع أخرى.

د- السهولة والسرعة وقلة التكاليف التي يتحملها البنك عند تحويل النقود من جهة إلى أخرى، وذلك بعدم الاستعانة بالمراسلين ومنحهم عمولات عن عمليات التحويل.

الفصل الثاني

أنـواع البنـوك

الفصل الثاني

أنواع البنوك

تختلف الدول من حيث نظمها الاقتصادية وتبعاً لذلك تختلف النظم المصرفية من دولة لأخرى، ويتكون الجهاز المصرفي في أي دولة من الدول من عدد البنوك تختلف في أنواعها تبعاً لتخصصاتها.

وأهم أنواع هذه البنوك:

1- البنوك المركزية.

2- البنوك التجارية:

أ- بنوك ذات الفروع.

ب- بنوك السلاسل.

ج- بنوك المجموعات (القابضة).

د- البنوك الفردية.

هـ- البنوك المحلية في منطقة واحدة

3- البنوك غير التجارية:

أ- البنك الصناعي.

ب- البنك الزراعي.

ج- البنك العقاري.

د- بنوك التجارة الخارجية.

4- بنوك أخرى.

أ- بنوك الاستثمار.

ب- بنوك الادخار.

ج- البنوك الإسلامية.

5- البنوك الشاملة.

6- البنوك الالكترونية.

أولاً: البنك المركزي:

هو شخصية اعتبارية مستقلة ويستمر وجوده كمؤسسة عامة ويقوم بأعماله وفقاً لأحكام قانون خاص.

أهداف البنك المركزي:

1- الحفاظ على الاستقرار النقدي في البلد.
2- ضمان قابلية تحويل عملة البلد.
3- تشجيع النمو الاقتصادي وفق السياسة الاقتصادية العامة للحكومة.

مميزاته:

1- إنه قلب الجهاز المصرفي فهو يشده ويدعمه ويبعث فيه الحياة، وإن كافة المصارف تدور في فلكه.
2- إنه مؤسسة مالية تقوم بتنظيم كمية الائتمان ونوعيته وكلفته ليتجاوب مع متطلبات النمو الاقتصادي والاستقرار النقدي.
3- إنه بنك الإصدار للعملة الوطنية.
4- السيطرة على عملية الائتمان، تارة يرفع سعر الاقتراض وتارة يخفضه. تارة يقلص الاقتراض وأخرى يحركه عن طريق خفض ورفع سعر الفائدة لقروض المصارف. كلها وسائل رقابية، تدعم النظام المصرفي و النقدي.
5- إنه يراقب المصارف فيحدد مدى استخدامها للودائع في مجالات الإقراض والاستثمار، إنه يلزم المصارف بالاحتفاظ باحتياطي لا يمكن التصرف به من الودائع.
6- إنه جهاز رقابي يدقق حسابات البنوك.

وظائف البنك المركزي:

1- إصدار العملة:

إذ هو البنك الوحيد المخول في إصدار العملة والمخول من الدولة. لذا فهو مصرفاً حكومياً. وإصدار العملة خصيصة تاريخية له، وهي أولى الوظائف التي تكفل بها. وهي تخضع لقواعد وقيود في ممارسة هذه المهمة، وهذه القيود ترتبط أساساً بغطاء العملة من حيث نوعية وطبيعة مكوناته. فقد كانت معظم النظم النقدية تستند إلى قاعدة الذهب، كانت القوانين تفرض على بنك الإصدار الالتزام برصيد ذهبي كغطاء للعملة. وقد حددت أحياناً قدرة البنك المركزي على إصدار العملة فبدلاً أن تكون مطلقة فهي قدرة محددة بهذه القيود نفسها.

2- الرقابة على النشاط المصرفي:

وهي من الوظائف الأساسية للبنك المركزي، إذ يقوم البنك بفرض رقابته على الائتمان والنشاط المصرفي باشتراطه مجموعة من القيود والإجراءات التي تهدف إلى تحقيق السلامة لأموال المودعين برقابته على القروض والاستثمارات التي مصدرها الودائع. وعن طريق الرقابة الائتمانية يحقق الاستقرار في حجم العملة الوطنية من خلال التأثير في حجم المعروض النقدي الذي يكون للمصارف التجارية على التوسع ولانكماش في منح القروض والاستثمارات. ولذا ستكون رقابته على عمليات الإقراض والاستثمار وعلى الودائع واستخداماتها وعلى مجمل النشاط المصرفي وموازنته في عرض النقود والسيولة.

3- إنه يعمل مستشاراً للدولة:

مستشاراً مالياً تحتفظ الدولة بحساباتها لديه ويقوم البنك المركزي بتنظيم مدفوعات الدولة، وقد تلجئ البنوك المركزية بتقديم القروض قصيرة الأجل حينما

يطرأ خلل على الميزانيات السنوية، ويراقب العملة الأجنبية والتحويل الخارجي، ويضع خبراته المالية والمصرفية تحت تصرف الحكومة.

4- إنه المقرض الأخير للجهاز المصرفي:

وهو بذلك يحكم رقابته على النشاط المصرفي، وهو يعمل ذلك سواء القرض المباشر للجهاز المصرفي أو عن طريق الخصم للأوراق المالية، أو عمليات السوق المفتوحة بغية المحافظة على سيولة النظام الائتماني ومرونته.

5- إنه بنك البنوك:

إنه الملاذ الأخير لمؤسسات الجهاز المصرفي أثناء الأزمات الاقتصادية، واعتماد الدولة أو المصراف عليه في اقتراضها أو تسليفها وعليه الاحتفاظ بأرصدة المصارف واحتياطاتها النقدية، وهو الذي يسوى الحسابات بين الأطراف عن طريق المقاصة فيما بينها.

6- إنه مجمع لاحتياطات البنوك:

تحتفظ البنوك التجارية باحتياطاتها النقدية لديه، أن الاحتياطات النقدية الفائضة عن حاجة المصارف تودع لديه فيضعها تحت تصرفها وليسد حاجة كل واحد منها مما يؤدي إلى سيولة الجهاز المصرفي.

ثانياً: البنوك التجارية:

منشآت هدفه قبول الودائع ومنح القروض واستثمار ما يبقى من الأموال لديها.ـ إنها تقبل الودائع تحت الطلب ولأجل وبإخطار سابق، وتقرض باعتماد شخص أو بضمان بضاعة أو بأوراق تجارية.

تقبل ودائع صـناديق التـوفير إلى جانـب الودائـع الأخـرى وتمـنح القـروض وهي بنوك تستثمر أموالها بسـندات القـروض الحكوميـة أو أذونـات الخزينـة أو أسهم وسندات شركات مسامة.

ويمكن تقسيم أنواع البنوك التجارية إلى خمسة أنواع:

1- بنوك ذات الفروع:

وتأخذ غالباً شكل شركات مساهمة ولها فروعها في كافة الأنحاء الهامة مـن البلاد، وتتبع اللامركزية في إدارتها حيث يترك للفرع تدبير شؤونه فلا يرجع للمركز الرئيسي إلا بما يتعلق بالمسائل الهامة التي ينص عليها في نظام المصرف.

وخاصة بما يتعلق بالسياسات والمسائل المركزية الهامة، وتعمل وفق قوانين الدولة وتتميز سياسة الإقراض فيها بمنح قروض قصـيرة الأجـل تسـتخدم في تمويـل رأس المال العامل لسرعة استرداده.

2- بنوك السلاسل:

نشأت بنوك السلاسل مع نمو حجم البنوك التجارية وتضخم حجم أعمالها، وهذه البنوك تستمد نشاطاتها من خلال فتح سلسلة متكاملة من الفـروع، وهـي عبارة عن بنوك منفصلة عن بعضها إدارياً ولكن يشرف عليها مركـز رئـيسي يتـولى رسم السياسات العامة وينسج الأعمال بينها، ويقتصر وجود مثل هـذا النـوع مـن المصارف في الولايات المتحدة الأمريكية.

3- بنوك المجموعة (المقايضة):

وهي أشبه بالشركات القابضة التي تتولى إنشاء عدة بنوك أو شركات ماليـة فتمتلك معظم رأسمالها وتشرف على توجيهها، وهي ذات طابع احتكاري.

4- البنوك الفردية:

بنوك صغيرة يملكها أفراد أو شركات أشخاص، ويقتصر علمها عادة في الغالب على منطقة صغيرة، وعادة تستثمر مواردها في أصول بالغة السيولة كالأوراق المالية والأوراق التجارية المخصومة والتي لها قدرة التحول إلى نقد في وقت قصير وبدون خسائر.

5- البنوك المحلية:

وهي بنوك تقتصر أنشطتها في منطقة جغرافية كالمحافظة أو حتى المدينة، وإن مثل هذه البنوك تخضع للرقابة من قبل السلطة المحلية وقد يحذر على البنوك المحلية تجاوز حدود منطقتها.

ثالثاً: البنوك غير التجارية:

1- البنوك المتخصصة:

نشأة البنوك المتخصصة:

تعتبر البنوك المتخصصة أو مؤسسات الإقراض جزء هام من الجهاز المصرفي في أي بلد، وهي بنشاطاتها المختلفة تكمل نشاطات الأجزاء الأخرى من الجهاز المصرفي. فالبنوك التجارية وبحكم قصر مصادر تمويلها الرئيسية فلا تستطيع التصرف بأموالها أو توظيفها في مجالات استثمار تتصف بطول الأجل. وتشكل الودائع المصدر التمويلي الرئيسي لأي بنك تجاري وتوفر له السيولة وبحكم أن الودائع في أغلبها ودائع قصيرة الأجل كالودائع الجارية والودائع لأجل وودائع متوسطة الأجل كودائع التوفير وبأشعار ولأجل أيضاً. وهذا النوع من المصادر التمويلية يخلق قيداً على البنوك التجارية في كيفية التصرف بالأموال التي تجمعت لديها من هذه المصادر، وكنتيجة لذلك نجد أن البنوك التجارية توظف معظم أموالها في خدمات مصرفية أو استعمالات لهذه الأموال تتصف بقصر الأجل

لكي تلتزم بمبدأ ملائمة المصادر ولمجالات الاستخدام المتعارف عليه في علم الإدارة المالية. وحتى لا يقع البنك التجاري في مشكلة السيولة نجد أن القروض طويلة الأجل التي يقدمها تشكل نسبة قليلة من أحجام القروض وأن غالبية قروضها تتصف بقصر الأجل وذلك لكي يلتزم البنك بمبدأ الموائمة بين المصادر والاستخدامات.

وهناك بعض القطاعات الاقتصادية التي تتطلب أنشطتها المختلفة تمويل طويل الأجل أي بآجال تستحق بعد فترة زمنية طويلة وبتسهيلات ائتمانية مناسبة ومعقولة مما يجعل البنوك التجارية أن ترفض تقديم القروض لهذه القطاعات وذلك لأن تقديم مثل هذه القروض يؤدي إلى مخالفة في مبدأ الملائمة بين المصادر والاستخدامات وبالتالي حدوث مشاكل في السيولة والربحية وغيرها للبنك. وبشروط ميسرة وسهلة لقطاعات اقتصادية تتطلب تمويل متوسط وطويل الأجل كقطاعات الإسكان والصناعة والزراعة.

وقد ظهرت البنوك المتخصصة وخاصة الصناعية منه في البلدان المقدمة عقب الحرب العالمية الثانية من أجل المساهمة في إعادة إعمار ما دمرته الحرب من مصانع إنتاجية مستخدمة الأموال الفائضة لدى القطاع الأهلي والحكومي. وكذلك الحال في البلدان النامية وكاستجابة لواقع هذه البلدان ظهرت البنوك المتخصصة التي تقوم بنشاطات بنكية منوعة وخاصة في مجال القروض. أن هذه البنوك تمتاز بخصائص ذاتية وبدرجات معينة من السيولة مما يعطيها القدرة على تجميع الأموال من مصادرها المختلفة والقيام بتوظيفها خاصة في مجال القروض المتوسطة وطويلة الأجل وبتسهيلات ائتمانية معقولة. كما أن بعض من البنوك المتخصصة لا يكتفي بتقديم القروض ولكن تقوم بالاستثمارات المباشرة أما عن طريق إنشاء المشروعات الجديدة أو المساهمة في مشروعات قائمة، وتقوم هذه البنوك أيضاً بتقديم الخبرة والمشورة الفنية للمستثمرين في مجالات مختلفة.

وفي الدول النامية تم وضع التشريعات المصرفية التي تنظم أعمالها بما يتفق وسياساتها الاقتصادية والمالية وقد اشتملت التشريعات المصرفية على مواد وفقرات قانونية تتعلق بالبنوك المتخصصة من حيث تأسيسها وإدارتها والرقابة عليها ومصادر تمويلها وكيفية استخدامها لأموالها... إلخ. فلكي تقوم بنشاطاتها على أفضل وجه، أن تستمر في الأداء فإن هذه البنوك الأخرى متمثلة في بعض الإعفاءات المالية كالضريبة وغيرها، وذلك بحكم مساهمتها في تحقيق أهداف اقتصادية قومية على جانب كبير من الأهمية، لذلك تقوم الحكومات بدعم البنوك المتخصصة مالياً حتى تتمكن من أداء وظائفها الاقتصادية، وقد يأخذ دعم الحكومات شكل المساهمة في رؤوس الأموال أو على شكل تقديم قروض طويلة الأجل وبأسعار فائدة متدنية.

تعريف البنوك المتخصصة:

- هي البنوك التي تتخصص في تنمية أحد القطاعات الاقتصادية القومية ولا تزاول نشاط البنوك التجارية.
- هي البنوك التي تعمل في تمويل مشروعات اقتصادية صناعية أو زراعية أو تجارية وذلك تبعاً لتخصص البنك.
- هي تلك البنوك التي تقوم بالعمليات المصرفية التي تخدم نوعاً محدداً من النشاط الاقتصادي مثل النشاط الصناعي أو الزراعي أو العقاري وذلك وفقاً للقرارات الصادرة بتأسيسها والتي لا يكون قبول الودائع تحت الطلب من بين أوجه نشاطاتها الرئيسية.

الفرق بين البنوك المتخصصة والتجارية:

وجه الفرق	المتخصصة	التجارية
الملكية	غالباً ما تكون مملوكة للدولة ويمكن أن تكون مملوكة للأفراد بشكل مشترك	تكون ملكيتها خاصة للأفراد
الشكل القانوني	مؤسسات عامة تابعة للدولة أو مشتركة بين القطاع العام والخاص	تكون على شكل شركة مساهمة عامة
المنافسة	تعمل في جو احتكاري	تعمل في جو تنافسي
مصادر التمويل	لا تعتمد على الودائع بشكل كبير ولكن على رأس المال والمساعدات الحكومية	تعتمد على الودائع بشكل كبير
منح القروض	تمنح قروض طويلة الأجل	السمة الغالبة للقروض تكون قصيرة
توظيفات الأموال	تقتصر على مجال تخصص البنك	تكون فيها مرونة لتشمل قطاعات متعددة

مصادر أموال البنوك المتخصصة:

تحصل البنوك المتخصصة على الأموال من مصادر مختلفة هي:

1- **المصادر الذاتية:** وتتمثل بالأموال الخاصة (أمال الملكية) وهي:

أ- رأس المال المدفوع.

ب- الاحتياطيات المتخصصة.

2- **المصادر الخارجية:** وهي الأموال التي يحصل عليها البنك المتخصص من الخارج وتشمل:

أ- الودائع: وهي تمثل نذراً يسيراً من مصادر الأموال لدى البنوك المتخصصة وتشمل: (ودائع العلماء، وودائع الجهاز المصرفي).

ب- القروض: وهي التي يمكن الحصول عليها من جهات متنوعة مقابل فائدة معينة.

ج- مصادر أخرى: وتشمل الهبات والمساعدات.

ملاحظة: لكي تستطيع البنوك المتخصصة تحقيق أهدافها التنموية لابد من تنمية مصادر أموالها وخاصة الذاتية وذلك بتكوين الاحتياطيات الضخمة وزيادة رؤوس أموالها من جهة، ومن جهة أخرى تنمية مواردها الخارجية من خلال تنمية الودائع وخاصة طويلة الأجل.

استخدامات الأموال في البنوك المتخصصة:

تتمثل استخدامات البنوك المتخصصة في الأمور التالية:

1- **الموجودات السائلة:** وتتكون من النقد الموجود في الصندوق، ودائع البنك لدى البنوك الأخرى.

2- **القروض الممنوحة:** وتشكل أكبر استخدام للأموال في البنوك المتخصصة وتتكون القروض الممنوحة من:

أ- قروض للقطاع الخاص: وهي القروض التي تقدمها البنوك المتخصصة لمنشآت اقتصادية وأهلية وللأفراد العاديين.

ب- قروض المؤسسات المالية غير المصرفية: كالقروض المقدمة من مؤسسات التوفير والإقراض والوساطة المالية و غيرها.

ج- قروض للمؤسسات المصرفية: وهي المقدمة لبنوك أخرى.

د- قروض المجالس المحلية والمؤسسات العامة: وهي المقدمة للبلديات والمجالس القروية ومؤسسات الدولة العامة.

هـ- قروض لخزينة الدولة: وهي المقدمة على شكل أذونات وسندات خزينة للدولة في حال عجز خزينة الدولة.

3- الموجودات الأجنبية: وهي عبارة عن استثمارات البنوك المتخصصة في المحافظ الاستثمارية الأجنبية.

4- الموجودات الأخرى: وهي تتكون عادة من السلف المالية ونفقات التأسيس والدفعات المدفوعة مقدماً والإيرادات المستحقة وغيرها.

5- الموجودات الثابتة: وهي عبارة عن السيارات والمباني والأثاث والأراضي وغيرها.

أنواع البنوك المتخصصة:

تصنف أنواع البنوك المتخصصة وفقاً للقطاعات الاقتصادية التي تخدمها وتقوم بتمويلها وتشمل:

- البنوك الزراعية
- البنوك العقارية
- البنوك الصناعية
- بنوك التجارة الخارجية

1- البنوك الزراعية:

يمكن تعريفها بأنها البنوك أو مؤسسات الإقراض المتخصصة في تقديم خدماتها لعملائها في قطاع الزراعة.

ويشمل القطاع الزراعي: (التربية الحيوانية والدواجن وتربية الأسماك وزراعة الأشجار المثمرة وشراء الأراضي الزراعية واستصلاحها وحفر الآبار ومشاريع الري ومشروعات تنمية المعيشة الريفية ومواجهة الأزمات الزراعية وتحسين الكفاءة التسويقية الزراعية وغيرها).

سبب ظهورها: إعـراض البنـوك التجاريـة عـن تمويـل هـذا القطـاع وذلـك للأسباب التالية:

1- المخاطر المرتفعة في القروض الزراعية وذلك لاعتماد الزراعة على العوامـل الجوية.
2- صعوبات في عمليات تحصيل القروض الزراعية.
3- صعوبات في عملية الرقابة على القروض الزراعية.
4- جهـل معظـم المـزارعين في التعامـل مـع البنـوك وبالتـالي عـدم التـزامهم بالسياسات الإقراضية.
5- العائد عـلى عمليـات تمويـل المشروعـات الزراعيـة أقـل منـه عـلى تمويـل عمليات التجارة.

البنوك العقارية:

تعريف البنك العقاري:

هو تلك المؤسسة الماليـة التـي تعمـل في سـوق رأس المـال والمتخصصـة في تقديم التمويل طويل الأجل للعقارات وبضمان هـذه العقـارات، وتقـم بإقراضـها لعلمائها، فهي تشبه البنوك التجارية في صـفة الوسـيط في سـوق الائـتمان إلا أنهـا تختلف عنها في تخصصها وفي الإجراءات التي تتبع في تنفيذها لأعمالها.

نشاطات وخصائص البنوك العقارية:

1- تقـديم القـروض للأفـراد والهيئـات والشركـات وجمعيـات الإسـكان التعاونيـة والمقـاولون والمجـالس المحليـة بغـرض تميـل عمليـات إنشـاء أبنيـة السـكن والمدارس والفنادق والمستشفيات والمدن السياحية وبضمان رهونـات عقاريـة أو بامتيازات عقارية.

2- تقديم القروض بقصد التنمية الزراعيـة مـن خـلال استصلاح الأراضي البـور وسداد الديون العقارية وتحسين استغلال المزارع وحفر الآبار الجوفية وذلك بضمان الأراضي الزراعية والمزارع والأراضي المزمع إصلاحها.

3- تقديم خـدمات مصرفيـة تتعلـق بالعقـارات مثـل تقـدير أو تقيـيم الأراضي والعقارات ودخول المـزادات والوسـاطة في بيـع العقـارات وإدارة ممتلكـات العملاء العقارية وتقديم المشـورات الهندسـية والماليـة والقانونيـة المرتبطـة بالعقارات وتسديد الضرائب العقارية وإدارة التأمين على العقـارات وإعـداد الدراسات الاقتصادية المتعلقة بالمشروعات العقارية.

4- القيام بالاستثمارات وخاصـة العقاريـة منهـا لصـالح البنـك ولصـالح عملائـه حيث ستطيع البنـوك العقاريـة القيـام بتأسـيس الشركـات التـي تسـاهم في عمليات الإنشاءات والأبنية وأعمارها.

هذا وتمتاز البنوك العقارية عن غيره من البنوك الأخرى بخصائص محدد منها:

اعتمادهـا بالدرجـة الأولى عـلى رؤوس أموالهـا واحتياطاتهـا وعـلى إصـدار السندات والاقتراض من المؤسسات الأخـرى ومـن البنـك المركـزي كمصـادر تمويـل دون الاعتماد على الودائع كما في البنوك التجارية.

وكنتيجة لذلك، تمتاز مصادر التمويل في البنوك العقارية بطول الأجـل لـكي تلائم التسهيلات الائتمانية التـي تقـدمها لعملائهـا. بالإضـافة لـذلك تركـز البنـوك العقارية على الضمانات العينية وذلك برهن العقارات من الدرجـة الأولى بعكـس البنوك التجارية التي تركز الضمانات الشخصية المتصلة بسـمعة ومقـدرة العميـل على السداد.

كما وتختص البنوك العقارية بتأدية خدمات مصرفية شبيه للبنـوك التجاريـة مثل فتح الاعتمادات المستندية وقبول الودائع بالعملات الأجنبية وتمويل القطاعـات

التجارية المختلفة وتقوم بتأجير صناديق الأمانات وتقوم أيضاً بإدارة حقائب العملاء الاستثمارية وحتى أن البعض منها يقوم بإصدار البطاقات الائتمانية.

السياسة الائتمانية في البنوك العقارية:

تخضع القروض التي تقدمها البنوك العقارية لعلمائها بسياساتها الائتمانية التي تتبعها وبالتشريعات المصرفية المعمول بها، وتتضمن السياسة الائتمانية لأي بنك عقاري حديد أحجام القروض وشروط إعطائهم ونوعية الوثائق المطلوبة أو كما تسمى مستندات الائتمان وأسعار الفوائد والعمولات والرسوم والتأمينات والرهونات وطريقة صرف القروض وتسديدها ودور البنك في الرقابة والإشراف على المشروعات العقارية وغيرها.

ويوجد في البنك العقاري إدارة متخصصة للقروض تحظى باهتمام كبير من قبل إدارة البنك العليا لما لها من دور فعال في توليد الإيرادات للبنك وبالتالي الأرباح.

وتقوم إدارة القروض أو القسم المختص بعمل تقييم لمركز العميل المالي من خلال تقييم ودراسة ممتلكاته المقدمة كرهونات واستخراج النسب المالية التي قد تدل على قدرة العميل على السداد وعلى مقدرة الرهونات في السداد في حال فشل المشروع العقاري. ويمكن بيان إجراءات وخطوات منح القروض العقارية من قبل البنوك العقارية كالآتي:

أولاً: يقوم العميل بتقديم طلب للحصول على قرض من البنك يحتوي هذا الطلب على بيانات ومعلومات يطلب من العميل تجهيزها ويطلب منه وثائق محددة ترفق مع الطلب وهي سندات تسجيل الأراضي والتي تثبت الملكية والعقود الرسمية كعقود الإيجارات في حال استئجار الأرض أو المبنى ومخطط

أراضي من دائرة الأراضي تثبت اسـم المنطقـة وموقعهـا ومسـاحتها ونوعهـا.. إلخ. وترخيص المباني في المجالس المحلية وبوليصة تأمين عـلى العقـار وغيرهـا من الوثائق الأخرى.

ثانياً: يحول طلب القرض إلى لجنة معاينة وتقييم مكونة من أعضاء لهـم الخـبرة في معاينة وتقييم العقـارات وتقـدم هـذه اللجنـة تقريـراً للجنـة القـروض مبينة فيه تقدير قيمة الضمان (الـرهن) الحاليـة والـذي بـدوره يسـاعد في تحديد قيمة مبلغ القرض.

ثالثاً: تقوم لجنة القروض بدراسة الطلب ورافقته وكـذلك تقريـر لجنـة المعاينـة وإجـراء التحليـل المـالي الـلازم واسـتخراج بعـض المـؤشرات الماليـة التـي تساعدها في الحك معلى أوضاع العميل المالية ومـن ثـم الموافقـة أو عـدم الموافقة المبدئية على إعطـاء القـرض، وتقـوم هـذه اللجنـة بإعـداد تقريـر مرفق معه الوثائق المؤيدة لطلب القرض ويوضح هذا التقرير قـرار للجنـة وتقـدم هـذا التقريـر لـلإدارة العليـا في البنـك العقـاري والتـي تقـع عـلى مسؤوليتها اتخاذ القرار النهائي بالموافقة على منح القروض مع بيـان شروط القرض كتحديد قيمة القرض ومدته وأسعار الفوائد والعمولات والرهونات وغيرها.

رابعاً: بعـد ذلـك يـتم تحويـل طلـب العميـل للقـرض ومرفقاتـه وتقـارير البنـك المختلفة إلى إدارة القـروض التـي تتصـل بـدورها مـع العميـل أو وكيلـه لا بلاغة بالموافقـة عـلى القـرض، ويـتم تجهيـز المسـتندات الضروريـة والـذي يطلب من العميل التوقيع عليهـا وبعـد ذلـك يـتم صرف القـرض للعميـل حسب الطريقة التي اتفق عليها لصرف القرض.

ويرى المؤلفون أنه لكي يضمن البنك العقاري أن القروض التـي تـم صرفهـا للعملاء تستخدم في المشروعات العقارية التي أخذت القروض من أجل القيام بهـا

فلابد من المتابعة بعد عملية الصرف، وعملية متابعة وتقييم القرض يفترض أن تكون من ضمن سياسات الإقراض لدى البنوك العقارية حيث أنها ساهم في ضمان سداد القروض وفي التقليل من مخاطر عدم السداد.

البنوك الصناعية:

نشأت المصارف الصناعية في إطار خطط التنمية لإمداد المشروعات الصناعية بالتمويل طويل الأجل اللازم لتشغيل وتهدف إلى جذب المستثمرين لإقامة الصناعات مقدمة لهم العديد من الخدمات والتسهيلات المالية والائتمانية. كما تقدم لهم النصح والمشورة وهي تحصل على سعر فائدة يفوق فائدة الروض التي تحصل عليها البنوك التجارية.

ومن وظائفها:

1- المساعدة في خلق سوق للأوراق المالية و العمل على تنميتها عن طريق إصدارها وتداولها.
2- المساعدة في إعداد وتنفيذ خط التنمية الصناعية.
3- المساعدة في حل مشاكل القطاع الصناعي.
4- دراسة المشروعات المزمع القيام بها واحتمالات نجاحها.
5- المساعدة في تأهيل الأفراد المدربين على أعمال الإدارة والاستثمار.
6- تمويل وجذب المستثمرين للاستثمار في القطاع الصناعي.

بنوك التجارة الخارجية:

تختص هذه النوعية من البنوك في تقديم خدمات مصرفية لمساعدة التجارة الخارجية وتنميتها عن طريق توفير التمويل اللازم والمراسلات التجارية الخارجية والحوالات وفتح الاعتمادات المستندية وغيرها من صور التسهيلات الائتمانية المختلفة. وتقوم بعض من هذه البنوك بتقديم تسهيلات ائتمانية بآجال مختلفة خاصة

للمنشآت الصناعية التي تركز على سوق الأوراق الأجنبية أي تعتمد على تصدير إنتاجها للخارج. وتساعد هذه البنوك في استيراد المواد الأولية والآلات لبعض الوحدات الاقتصادية الصناعية. كذلك تختص هذه النوعية من البنوك بفتح الاعتمادات اللازمة لعمليات المقايضة التبادل التجاري بين الدول والعمليات إعادة التصدير. وتقوم بعض هذه البنوك المشورات الفنية والائتمانية وتعتبر بمثابة مصدر للبيانات والإحصائيات المتعلقة بالتجارة الخارجية.

رابعاً: البنوك الأخرى: ومن الأمثلة عليها:

1- بنوك الاستثمار:

من المتعذر إيجاد تعريف لها لتعدد نشاطتها، لقد ظهرت بنوك الاستثمار لسد الفجوة التي تركتها المصارف التجارية فيما يتعلق بتمويل المشروعات المختلفة، وخاصة الصناعية منها، حيث كان نشاط معظم البنوك التجارية يقتصر على إمداد المشروعات المختلفة بالقروض القصيرة الأجل والتي تمنح أساساً لتمويل راس المال العامل.

وما أن انتشرت المشروعات الصناعية الضخمة في كل من الدول المتقدمة والنامية، حتى أصبحت بحاجة ماسة إلى تمويل طويل الأجل لإقامة صناعات جديدة وإدامة صناعات قائمة، تخدم أهداف التنمية الاقتصادية لذا فإنها مصارف تقوم بتمويل النشاط الاستثمار فتقدم القروض الطويلة الأجل لتمويل مختلف الأنشطة الاستثمارية ولإنشاء المشاريع ووظائفها هي:

1- **وظيفة تنموية:** وهي تمويل أو المساهمة في تمويل المشروعات التي تخدم التنمية الاقتصادية، فيتعرف بنك الاستثمار على فرص الاستثمار ويقوم بتقييم المشاريع واختيارها والترويج لها ثم تهيئة المناخ الاستثماري المناسب.

2- **وظيفة تمويلية:** وهي تدبير الموارد المالية للبنك والتي تسمح آجالها بتقديم القروض المتوسطة وطويلة الأجل لمختلف المشروعات الاستثمارية.

3- **وظيفة رقابية:** وهي متابعة المشروعات التي يقوم البنك بتمويلها ومتبعة تنفيذ اتفاقيات القروض التي قام المصرف بعقدها مع المشروعات المقترضة، ويمثل الهيكل التالي مجمل الوظائف الثلاثة:

وظائف بنك الاستثمار

وظائف تنموية	وظائف تمويلية	وظائف رقابية
1- التعرف على فرص الاستثمار. 2- دراسة المشاريع وتقييمها. 3- اختيار المشاريع والترويج لها. 4- توفير المناخ الاستثماري. 5- تأسيس المشاريع	1- تدبير الموارد المالية للمصرف. 2- منح القروض.	1- متابعة المشروعات. 2- متابعة تنفيذ اتفاقيات القروض.

2- بنوك الادخار:

بنوك يدخر بها الناس وهي بنوك شعبية أصلاً، لا تهدف الربح بصفة عامة وهدفها تجميع المدخرات الصغيرة. وتمتاز هذه البنوك بالميزات التالية:

1- الانتشار الكبير والقرب البالغ من المدخرين.
2- تستثمر أموالها من المنطقة التي تتواجد فيها.
3- تعمل على تنمية روح الادخار.
4- تعلم على الاستقرار المالي وعدم التضخم.
5- يأتي لها المدخرون الصغار.

3- البنوك الإسلامية:

أولاً: تعريف البنوك الإسلامية:

عـرف البنـك الإسـلامي بأنـه: مؤسسـة ماليـة تقـوم بالمعـاملات المصرفيـة واستثمار الأموال في ضوء الشريعة الإسلامية بهدف تحقيـق أقصى عائـد اقتصـادي واجتماعي ورفع مستوى معيشة الأمة.

كـما عرفـت البنـوك الإسـلامية عـلى أنهـا هـي: مؤسسـات تبـاشر الأعـمال المصرفية على أساس الشريعة الإسلامية وقواعدها الفقهية.

هو مؤسسة مالية مصرفية لتجميـع الأمـوال وتوظيفهـا في نطـاق الشريعـة الإسلامية لما يخدم بناء المجتمع للتكافل الإسلامي وتحقيق عدالة التوزيـع ووضـع المال في المسار الإسلامي.

وخلاصة القول أن البنوك الإسلامية هي المؤسسات التمويليـة ذات الرسـالة والمنهج رسالة تتعدى كـم التمويـل عـلى نـوع هـذا التمويـل ومجالاتـه وأهدافـه ومنهج تعمل في إطاره يستمد قواعد وآداب وأخلاق الشريعة الإسلامية.

ثانياً: آلية عمل البنوك الإسلامية:

1- الأعمال التي يقوم بها المصرف الإسلامي:

قـد يتبـادر إلى الأذهـان أن المصرف الإسـلامي (الـذي لا يتعامـل بالفائـدة) قاصر عن القيام بالكثير من الوظائف لكن حقيقة الأمر أن المصرف الإسلامي يقوم

بالكثير من الأعمال والخدمات ويتفوق على البنوك التقليدية من خلال دخوله العميق كشريكٍ في قطاع الاستثمار، ما ينعكس إيجاباً على نمو الاقتصاد الوطني.

وأهم الأعمال والخدمات التي يقوم بها المصرف الإسلامي:

1- **الحسابات الجارية:** هي المبالغ التي يودعها أصحابها تحت الطلب بحيث يستطيع المودع أن يسحب جزءاً من حسابه وله أن يسحبه كاملاً في أي وقت، وقد جرى العرف في البنوك التقليدية ألا تعطي عملاءها أي فائدة على الحسابات الجارية وقد تفرض عليهم عمولة مقابل العمليات الدفترية والمصاريف الفعلية التي أنفقتها لخدمة هذه الحسابات، ويحق للمصرف الإسلامي أن يستثمر هذه الحسابات الجارية ويكون حكمها حكم القرض الحسن حيث يتحمل البنك الإسلامي نتيجة أعماله من ربح أو خسارة وعندما يطلب أصحاب الحسابات الجارية أموالهم فإنه يقوم بدفعها دون زيادة أو نقصان.

2- **الودائع الادخارية (ودائع التوفير):** هي ودائع صغيرة غالباً، يعطى صاحبها عادة دفتر توفير وله الحق في سحب بعض أو كل الوديعة متى شاء، ولكن لا يحق له سحب دفتر شيكات على وديعته تلك ويتعامل البنك الإسلامي مع الودائع الادخارية بطريقتين:

أ- معاملة القرض الحسن: حيث لا يدفع لأصحابها أي أرباح تنجم عن استثمار هذه الأموال وهم بالمقابل لا يتحملون الخسائر التي قد تنجم عن استثمار هذه الأموال.

ب- حساب الاستثمار: يقوم المودع بوضع جزء من أمواله في حساب الاستثمار وجزء في حساب الوديعة لمقابلة احتياجات سحبه وذلك وفقاً للاتفاق بين البنك والمودع.

3- **الودائع لأجل:** وهي الأموال التي تودَع لدى المصرف الإسلامي وتبقى تحت تصرفه لمدة معينة لا يحق خلالها للمودع أن يقوم بسحب جزء من

هذه الأموال ويقوم المصرف الإسلامي ل أو كنائب عن أصحاب الودائع باستثمار هذه الودائع مباشرة أو يدفعها إلى من يستثمرها من خلال الصيغ المختلفة للتوظيف للمصرف الإسلامي .

4- **التحويلات النقدية:** هي خدمة يقدمها البنك للعملاء من خلال تحويل النقود من مكان إلى مكان آخر (كأن يدفع شخص في سورية مبلغاً من المال للبنك الإسلامي ليستلم هذا المبلغ شخص آخر في مصر) ويتقاضى البنك الإسلامي عمولة أو أجراً مقابل هذه العملية.

5- **الشيكات:** وهي أوامر من العميل المودع الذي لديه حساب جار إلى البنك ليدفع إلى شخص ثالث أو لحامله المبلغ المدون على الشيك، ويقوم البنك الإسلامي أيضاً بإصدار شيكات المسافرين (traveler checks).

6- **عمليات العملات الأجنبية:** يقوم المصرف الإسلامي ببيع وشراء العملات الأجنبية ويحقق ربحاً من خلال الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع.

7- **الأوراق التجارية (الكمبيالات والسند لأمر):** يقوم المصرف الإسلامي بتحصيل الأوراق التجارية وهي مستندات الديون التي يضعها الدائنون لدى المصرف ويفوضونه بقبضها ويتقاضى مقابل ذلك أجراً أو عمولة، لكن المصرف الإسلامي لا يقوم بخصم الأوراق التجارية – دفع قيمتها مخصوماً منها قيمة الفائدة- لكنه يستطيع خصم الأوراق التجارية للأشخاص الذين لديهم حسابات جارية في المصرف الإسلامي وفي هذه الحالة يدفع قيمتها كاملةً.

8- **عمليات الأوراق المالية:**

أ- حفظ الأوراق المالية.

ب- خدمة الأوراق المالية: تحصيل كوبوناتها- صرف المستهلك منها- استبدال الأوراق المجدد إصدارها...

ج- القيام بعملية طرح الأوراق المالية للاكتتاب.

د- تشكيل محافظ للأوراق المالية لتوزيع المخاطر.

ولا تستطيع البنوك الإسلامية أن تتعامل بالسندات (ذات الفائدة المحددة مسبقاً)

9- **الاعتمادات المستندية:** هي تعهد من البنك بأن يدفع للمصدر قيمة البضائع المشحونة مقابل تقديم المستندات التي تثبت أن الشحن قد تم ويتقاضى البنك مقابل ذلك أجراً أو عمولة.

10- **تقديم الاستشارات المالية والدراسات الاقتصادية:** يقوم المصرف الإسلامي بتقديم الخبرة المالية والدراسات الاقتصادية للمشاريع ويتقاضى مقابل ذلك أجراً أو عمولة.

والمصارف الإسلامية لم تقف عند حدود التعاملات التقليدية للبنوك بل تجاوزتها إلى كثير من الخدمات الحديثة (خدمة تحويل الفواتير، تأمين، خدمات الخزائن الأمينة).

ثانياً: صيغ توظيف الأموال في البنوك الإسلامية:

يقوم البنك الإسلامي بتوظيف أمواله وفق ثلاثة أشكال:

أ- التوظيف على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة (المضاربة والمشاركة).

ب- التوظيف على مبدأ هامش الربح (البيوع والإجارة).

ج- التوظيف دون هامش ربحي (القروض).

أ- التوظيف على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة، وهو ينقسم إلى:

I- المضاربة:

هي تعاون بين المال والعمل من أجل تحقيق الربح ويتم اللجوء إليها كلما كان هناك رأسمال دون خبرة، وخبرة دون رأسمال حيث يقدم الأول للثاني مبلغاً من المال ليستثمره الثاني بخبرته وعمله من خلال عقد يسمى (عقد المضاربة) أو (عقد القراض) ويتفق الطرفان في هذا العقد على حصة كل منهما من الربح وإن

وقعت الخسارة بسبب خارج عن إرادة المضارب فيتحملها صاحب المال وحده بينما يخسر المضارب (صاحب العمل) الجهد الذي قام به.

II- المشاركة:

الشريعة الإسلامية تعتبر الرأسمال من عناصر الإنتاج وتسمح له بجر منفعة لصاحبه لكن ليس عن طريق الفائدة المسبقة بل عن طريق الفائدة اللاحقة الناتجة عن المشروع.

وتعني المشاركة: اشتراك شخصين أو أكثر إما في المال أو في العمل أو فيهما معاً بهدف إنجاز عملية معينة وعلى أساس اقتسام الناتج عنها حسب حصة كل واحد والتي تكون محددة في (عقد المشاركة).

ب- التوظيف على مبدأ هامش الربح:

أ- بيع المرابحة للآمر بالشراء:

وبموجبه يطلب العميل من البنك شراء سلعة معينة وبمواصفات محددة فيقوم البنك بشرائها ويضيف عليها هامش ربح ثم يبيعها له ويكون السداد خلال فترة محددة مسبقاً إما دفعة واحدة أو على عدة دفعات (بالتقسيط)، والتمويل بالمرابحة عادةً ما يكون قصير الأجل وتوظف فيه البنوك الإسلامية فائض السيولة الموجود لديها.

ب- بيع الاستصناع:

ومن خلال هذا البيع يعبر المصرف الإسلامي عن رغبته في استصناع السلعة (طلب صناعتها من الصانع) ويتم تحديد السلعة وثمنها ووقت تسليمها في (عقد الاستصناع) حيث يدفع المصرف ثمن السلعة معجلاً ثم يحصل على السلعة

ويقوم المصرف الإسلامي من خلال علاقاته الواسعة مع الصناعيين والتجار ببيع هذه السلعة بثمن عاجل أو آجل.

ج- الإجارة المقترنة بخيار الاقتناء:

وهي طريقة لتمويل العملاء حيث يقوم المصرف بشراء الأصول (العقارات والتجهيزات الصناعية والتجارية) حيث تبقى هذه الأصول بملكية المصرف الإسلامي.

مشكلات تواجه البنوك الإسلامية :

أولاً: عدم الالتزام بسداد الديون في مواعيد الاستحقاق:

توظف البنوك الإسلامية جزءاً كبيراً من أموالها في تمويل عمليات بيع المرابحة من خلال عمليات الشراء النقدي والبيع الآجل وغالباً ما يكون على شكل أقساط وينجم عن عدم سداد هذه الديون في المواعيد المحددة آثار سلبية على البنك، ولكن يحق للبنك أن يطالب العميل المدين بتعويض مقابل الضرر الذي لحق بالبنك بسبب المماطلة في سداد الديون.

ثانياً: إشكالية العلاقة مع البنك المركزي:

إن علاقة البنك المركزي مع البنوك الإسلامية تختلف عن علاقته مع البنوك التقليدية، حيث إن علاقة البنك المركزي مع البنوك التقليدية تتحدد من خلال أمرين:

1- المقرض الأخير:

يقوم البنك المركزي بهذه الوظيفة من خلال خصم الديون لدى البنوك وتستفيد البنوك التقليدية من ذلك من خلال الحصول على الأموال التي يخصصها البنك المركزي لها بسعر خصم (أقل من سعر الفائدة السائد) ثم إقراضها بسعر

الفائدة السائد وتستفيد هذه البنوك من خـلال الفـرق بـين سـعر الفائـدة وسـعر الخصم، أما بالنسبة للبنوك الإسلامية فهي لا تستطيع الاقتراض بفائدة مـن البنـك المركزي لذلك هي مجبرة على الاحتفاظ بمبالغ إضافية للاحتياط ولذلك فإنه غالبـاً يكون الحد الأدنى لرأسمال البنوك الإسلامية أكبر من مثيله لدى البنوك التقليدية.

2- أدوات السياسة النقديـة التـي يـتحكم البنـك المركـزي مـن خلالهـا بودائـع وقروض المصارف:

إن الأدوات التي يتعامل بها البنك المركزي مـع البنـوك التقليديـة لتحقيـق السياسة النقدية تختلف جذرياً عن الأدوات التي يستخدمها مع البنـك الإسـلامي ونستطيع القول إن النقاط التي تحدد ملامح العلاقـة بـين البنـك المركـزي والبنـك والإسلامي هي:

أ- **الرقابة على البنـوك الإسـلامية:** مـن خـلال تقـديم الوثـائق والمعلومـات للبنـك المركـزي مثـل التقـارير السـنوية المتضـمنة الحسـابات الختاميـة والتقـارير الدورية التي تظهر المركز المالي للبنك المركزي وبيانات عن ملاءتـه وسـيولته وتوزع ودائعه وتوظيفاته.

ب- أدوات السياسة النقدية التي يتعامل بها المركزي مع البنك الإسلامي:

1- **تحديـد نسـبة الرأسـمال إلى الودائـع:** حيـث إن طبيعـة عمـل البنـوك الإسلامية تستوجب منها رؤوس أموال كـبيرة نتيجـة للمخـاطر التـي قـد تتعرض لها لأنها تستثمر جزءاً كبيراً من أموالها بشـكل مبـاشر مـن جهـة وهي غير قادرة على الاقتراض من البنك المركزي من جهة أخرى.

2- **السقوف الائتمانية:** أي الحدود القصوى التي يمكن منح الائتمان فيها، كما يستطيع البنك المركزي تحديد القطاعات ذات الأولوية التي يجب أن تخصص لها نسب معينة من ائتماناتها بالأفضلية.

3- **الاحتياطي النقدي:** وهي إيداعات إجبارية مودعة لدى البنك المركزي دون فوائد ومن خلال نسب الاحتياطي يستطيع البنك المركزي التحكم بالعرض النقدي دون الحاجة إلى استخدام سعر الفائدة.

4- **تحديد نسب أرباح وأجور وعمولات البنوك الإسلامية:** يقوم البنك الإسلامي بأعمال تحقق له أرباحاً مثل أعمال البيوع والإجارة كما يقوم بأعمال يتقاضى عليها عمولات مثل تحويل العملات وصرف العملات الأجنبية وتقديم الخدمات المالية والاستشارية ويستطيع البنك المركزي أن يحدد نسباً معينة لهذه الأرباح والعمولات.

ويذكر أن إشكالية العلاقة مع البنك المركزي طرح من أجلها مجموعة من الاقتراحات مثل إنشاء مصرف مركزي إسلامي تتعامل معه البنوك الإسلامية على مستوى العالم أو القارات أو الأقاليم[1].

خصائص البنوك الإسلامية:

هناك عدة خصائص أساسية تميز البنك الاسلامي عن غيره:

1- استبعاد التعامل بالفائدة .

2- توجيه الجهد نحو التنمية عن طريق الاستثمارات : معلوم أن البنوك الربوية تتجه إلى الاستثمار عن طريق الإقتراض بفائدة لأنها لا تفرق بين الحرام أما البنوك الاسلامية فقد عدلت عن هذا المنهج وسلكت سبيلا

---

(1) المصدر: منتديات شبكة العرب.

يتماشى مع المبادئ الاسلامية واصبحت تستثمر أموالها بأحد طريقتين تقرهما الشريعة:

3- الاستثمار المباشر.

4- الاستثمار بالمشاركة " مساهمة البنك في رأس مال المشروع الانتاجي"

5- ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية .

6- تجميع الأموال العاطلة ودفعها إلى مجال الاستثمار والتوظيف بهدف تمويل المشروعات التجارية والصناعية والزراعية.

7- تيسير وسائل الدفع وتنشيط حركة التبادل اتجاري المباشر.

8- احياء نظام الزكاة بإنشاء صندوق تجمع فيه حصيلتها داخل المصرف ويتولى ادارة هذا الصندوق.

9- احياء بيت مال المسلمين وإنشاء صندوق له يتولى المصرف إدارته.

10- القضاء على الاحتكار الذي تفرضه شركات المساهمة على أسهمها فبدل أن كانت في زيادة أسهمها لكن تتوسع في أعمالها.

أهداف وأنواع ووظائف البنوك الإسلامية:

تسعى البنوك الإسلامية إلى تحقيق ثلاثة أهداف هي:

1- الهدف التنموي:

تساهم البنوك الإسلامية بفعالية في تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية حيث تتماشى معاملاتها المصرفية مع الضوابط الشرعية من خلال نمط تنموي متميز يحقق التقدم و العدالة و الاستمرار من خلال:

- السعي لجذب رأس المال الإسلامي وزيادة الاعتماد الجماعي على الذات بين الدول الإسلامية .
- العمل على إعادة التوظيف الأرصدة الإسلامية داخل الوطن الإسلامي وتحقيق الاكتفاء - الذاتي له من السلع و الخدمات الأساسية التي يتم إنتاجها.

- العمل على ترويج المشروعات الاستثمارية في كافة الأنشطة الاقتصادية المشروعة.

2- الهدف الاستثماري :

تتحدد معالم الأهداف الاستثمارية للبنك الاسلامي فيما يلي :

- تحقيق مستوى توظيف تشغيلي مرتفع لعوامل الانتاج المتوافرة في المجتمع .

- تحسين الأداء الاقتصادي للمؤسسات المختلفة التي يشرف عليها البنك أو الأخرى "القضاء على الأسواق".

- ترويج المشروعات سواء للبنك أو لحساب الغير .
- تحقيق مستوى مناسب من الاستقرار السعري في أسعار السلع والخدمات المطروحة للتداول في الأسواق وما يتناسب مع مستوى الدخول .
- تحقيق العدالة في توزيع الناتج التشغيلي للاستثمار بما يساهم في عدالة توزيع الدخول بين أصحاب عوامل الانتاج المشاركة في العملية الانتاجية .

3- الهدف الاجتماعي :

ويتجلى ذلك من خلال مساهمة البنوك الاسلامية في تحقيق العدالة الاجتماعية وذلك من خلال اختيار المشروعات التي تساهم في تحسين توزيع الدخول ومنح القروض الحسنة أو انشاء المشروعات الاجتماعية وذلك باستخدام عدة وسائل من أهمها:

- العمل على تنمية وتطوير ثقة المواطنين بالنظام الاقتصادي الاسلامي .
- محاربة الربا والاحتكار.
- تحقيق العدالة في توزيع الثروة .

أنواع البنوك الإسلامية:

يمكن تقسيم البنوك الإسلامية إلى عدة أنواع وذلك وفقا لعدة أسس على النحو التالي :

أولا: وفق النظام الجغرافي :

وفق هذا الأساس على تقسيمها إلى بنوك محلية النشاط وأخرى دولية النشاط الأولى ذات النوع التي يقتصر نشاطها على الدولة التي تحمل جنسيتها وتمارس فيها نشاطها والثانية التي تتسع دائرة نشاطها وتمتد إلى خارج النظام المحلي

ثانيا :وفق المجال الوظيفي :

وفق هذا الأساس يمكن التفرقة بين عدة أنواع من البنوك الإسلامية وسوف نقوم بتعريف كل واحد على حدى فيما يلي:

1- بنوك إسلامية صناعية:هي التي تتخصص في تقديم التمويل للمشروعات الصناعية .

2- بنوك إسلامية زراعية: التي يغلب على توظيفاتها اتجاهها للنشاط الزراعي.

3- بنوك الادخار والاستثمار الإسلامي: تعمل على نطاقين ،نطاق بنوك ادخار وصناديق الادخار مهمة هذه الصناديق جمع المدخرات من المدخرين بهدف تعبئة الفائض النقدي الموجود لدى الأفراد .

1- بنوك إسلامية تجارية : تتخصص في تقديم التمويل للنشاط التجاري وبصفة خاصة تمويل رأس المال العامل للتجارة وفقا للأسس والأساليب الإسلامية.

2- بنوك التجارة الخارجية : تعمل على تعظيم وزيادة التبادل التجاري بين الدول ومعالجة الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها قطاعات الإنتاج في الدول الإسلامية .

ثالثا: وفقاً لحجم النشاط :

تقسم حسب هذا المعيار إلى ثلاث :

1- بنوك إسلامية صغيرة الحجم :

هي بنوك محدودة النشاط يقتصر نشاطها على الجانب المحلي فقط وتعمل على جمع المدخرات وتقديم التمويل القصير الأجل لبعض المشروعات والأفراد في شكل مرابحات ومتاجرات وتنقل فائض مواردها إلى البنوك الإسلامية الكبيرة.

2- بنوك إسلامية متوسطة الحجم :

هي بنوك ذات طابع قومي وتكون اكبر حجم في النشاط، واكبر من حيث العملاء وأكثر اتساعاً من حيث النطاق الجغرافي وهي محدودة النشاط بالنسبة للمعاملات الدولية.

3- بنوك إسلامية كبيرة الحجم :

يطلق عليها البعض بنوك الدرجة الأولى وهي من الحجم الذي يمكنها من التأثير على السوق النقدي . ولديها من الإمكانيات التي تؤهلها لتوجيه السوق وتمتلك بها فروع في أسواق المال والنقد الدولية .

رابعا: وفقا للإستراتاجية المستخدمة :

يمكن التميز وفق هذا المعيار ثلاثة أنواع :

1- بنوك إسلامية قائدة ورائدة :

تعتمد على إستراتجية التوسع والتطوير والتجديد لها القدرة على الدخول في مجالات النشاطات أكثر خطراً وبالتالي الأعلى ربحية .

2- بنوك إسلامية مقلدة وتابعة :

تعتمد على إستراتجية التقليد لما ثبت نجاحه لدى البنوك الإسلامية القائدة والرائدة .

3- بنوك إسلامية حذرة أو محدودة النشاط :

خامساً :وفقاً للعملاء المتعاملين بالبنك:

يتم تقيم البنوك الإسلامية وفق هذا الأساس إلى نوعين:

1- بنوك إسلامية عادية :

تتعامل مع الأفراد تنشأ خصيصا من أجل تقديم خدماتها لهم سواء كانوا طبيعيين أو معنويين، سواء على مستوى العمليات المصرفية الكبرى أو العادية والمحدودة.

2- بنوك إسلامية غير عادية :

تقدم خدماتها للدول والبنوك الإسلامية العادية وهي لا تتعامل مع الأفراد يقدم خدماته من اجل تمويل مشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها للدول الإسلامية . كما يقدم خدماته للبنوك الإسلامية العادية لمساعدتها على مواجهة الأزمات التي قد تواجهها أثناء ممارسة أعمالها .

خامساً: البنوك الشاملة:

مفهوم البنك الشامل[1]:

تعدد تعريفات البنوك الشاملة حيث يعرفها البعض بأنها تلك التي تؤدي الوظائف التقليدية للبنوك وكذلك الوظائف غير تقليدية مثل تلك التي تتعلق بالاستثمار أي البنوك التي تؤدي وظائف البنوك التجارية وبنوك الاستثمار والأعمال بينما يعرفها البعض الآخر بأنها المؤسسات المالية التي تقوم بأعمال الوساطة واتجاه الائتمان والتي تلعب دور منظم في تأسيس المشروعات وإدارتها وبصفة عامة يمكن القول أنها البنوك التي لم تعد تتقيد بالتخصص المحدود الذي قيد العمل المصرفي في كثير من الدول بل أصبحت تمد نشاطها إلى كل الأقاليم والمناطق وتحصل على الأموال من مصدر متعددة وتوجهها إلى مختلف النشاطات لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

ومن هذا المدخل يمكن تعريف البنوك الشاملة " بأنها تلك الكيانات المصرفية التي تسعى دائما وراء تنويع مصادر التمويل وتعبئة اكبر قدر ممكن من المدخرات من كافة الخدمات المتنوعة والمتجددة التي قد تستند إلى رصيد مصرفي بحيث نجدها تجمع ما بين وظائف البنوك التجارية التقليدية ووظائف البنوك المتخصصة وبنوك الاستثمار والأعمال".

وهكذا يتضح أن البنوك التجارية أو الاستثمار والعمال والبنوك المتخصصة في وقت واحد وفي آن واحد بالإضافة إلى اتجاهها وحرصها على تنوير مصادر

(1) المركز الجامعي برج عريريج – معهد العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التفسير – الجزائر.

طارق عبد العال حماد – التطورات العالمية وانعكاساتها في أعمال البنوك – الدار الجامعية – الإسكندرية2003.

الحصول على الأموال والإيرادات أو مواد البنك التـي تـأتي مـن قطاعـات متعـددة وعن طريق إدارة الخصوم وتنمية المواد المالية للبنك .

أسباب ظهور البنوك الشاملة

يرجع انتشار فكرة العمل المصرفي الشامل إلى أسباب عديدة في مقدمتها:

1- **تحرير تجارة الخدمات المصرفية:** تعتبر الاتفاقيـة العامـة لتجـارة الخـدمات احد النتائج الهامة التي أسفرت عنها جولة الإورجواي وهي الجولـة الثامنـة الشهيرة في منظومة تحرير التجارة الدولية من خلال الاتفاقية العامة لتجارة العامـة للتعريفـة والتجـارة GATT والتـي كشـفت بعـد مفاوضـات شـاقة استمرت حوالي ثمانية سنوات عن عدة نتائج هامة من أهمها أنشاء منظمـة التجـارة العالميـة في أول جـانفي 1995 وتوقيـع الاتفاقيـة العامـة لتجـارة الخدمات بموافقة 70 دولة 1997 على أن يبدأ سريان الاتفاقية بأكملها عـام 1999 وتشمل اتفاقية جميع الخدمات ذات الطابع التجاري القابلة للتداول والتي لا تدخل ضمن وظائف الدولـة الرئيسـية وأهمهـا : الخـدمات الماليـة والمتركزة في الخدمات المصرفيـة للبنـوك والخـدمات الماليـة لشركـات التـامين وسوق المال والخدمات ، والنقل البري والبحري والجوي والاتصالات السلكية واللاسـلكية والخـدمات المهنيـة العلميـة والطبيـة والاستشـارية والمحامـاة والمحاسبة .

2- **التقدم التكنولوجي:** وهذا عن طريق انتشار ثورة الاتصالات ومـا نـتج عنهـا من انهيار للقيود والحواجز بين القطاعات والـدول وكـذلك ثـورة الحسـابات الآلية وما نتج عنها من فـتح مجـالات نهائيـة لصـنع التمويـل والاسـتثمار لم تكن متاحة من قبل كل ذلك أدى إلى اتساع البنوك لركوب الموجة الجديـدة ليكون لها السبق ولكي تجني اكبر قدر من الأرباح قبل غيرها .

3- **استخدام الخدمات المالية المصرفية الجديـدة:** وتتمثـل في الأدوات الحديثـة البنكية:

أ- **التجارة الالكترونية:** هي نوع من التسويق وتوزيع المنتجـات بوسـائل الكترونيـة، وتتمثـل في الانترنـت عـن طريـق طـرح المنتجـات بكـل مواصـفات ومعلوماتهـا في الانترنـت، فتسـاهم هـذه الطريقـة بتـوفير مختلف النفقات الإداريـة والاتصـال وتوسـيع دائـرة المسـتهلكين، كـما يسـاهم البنـك في هـذه العمليـة بإصـدار بطاقـات الكترونيـة خاصـة بالعملاء للتحويـل والتسـديد ، ويكـون البنـك ضـامنا لحـق التـاجر في سداد قيمة الصفقات التجارية.

ب- **القروض المشتركة:** هي نوع من القروض ذات قيمـة ومخـاطر كبـيرة ، تشترك في تقديمها عدة بنوك ، تخصص هذه القروض تمويل العمليـات ذات المبالغ الضخمة.

ج- **شهادات الإيداع:** هي وثيقة قابلة للتداول ، يصدرها البنك بعد إيـداع مبلغ من المال مودع بسعر فائدة معينة لمدة محددة تزيد أو تقل عن ستة أشهر .

د- **المشـتقات:** هـي عقـود ماليـة تتنـوع هـذه العقـود حسـب طبيعتهـا ومخاطرها وآجاله لمتراوحة بين 30 يوم وسنة واهم هذه العقود عقود الحيازة، عقود الآجال، عقود المستقبل .

4- **المخاطر المصرفية وقرارات لجنة ببازل:** في ظل تأثير الجهاز المصرفي بالعولمـة ومع تزايـد المنافسـة المحليـة والعالميـة، أصـبح أي بنـك مـن البنـوك عرضـة للعديد من المخاطرات التي قـد تنشـا مـن العوامـل الداخليـة التـي تتعلـق بنشاط وإدارة البنك وكذلك العوامل الخارجية الناتجة عن تغيير البيئة التـي

يعمل فيها البنك وعلى وجه الخصوص البيئة العالمية والبيئة المحلية المتـأثرة بالتغيرات المصرفية العالمية ، وفي أول خطـوة للقضـاء عـلى تصـاعد المخـاطر الائتمانية تشكلت لجنة بازل للرقابة المصرفية من مجموعة الدول الصـناعية العشر في نهاية 1974 تحت إشراف بنك التسوقات الدولية .

5- **الشركات متعددة الجنسيات:** وهـي شركـات عالميـة النشـاط وتعتـبر في كـل معانيها احد السمات الأساسية للعولمة ، فهي تؤثر بقوة الاقتصاد العالمي من خلال ما يصاحب نشاطها في شكل استثمارات مباشرة من نقـل التكنولوجيـا والخبرات التسويقية والإدارية ويضاف إلى ذلك الأصول السائلة من الـذهب والاحتياطات النقدية .

6- **الخصخصـة:** وتتحـدد أهـداف الخصخصـة في تنشـيط سـوق الأوراق الماليـة وتوسيع قاعدة الملكية وزيادة المنافسة في السـوق المصرفيـة وتحسـين الأداء الاقتصادي وتحديث الإدارة وزيادة كفاءة أداء الخـدمات المصرفيـة وترشـيد الاتفـاق العـام وإدارة أفضـل للسياسـة النقديـة ، ومـن دوافـع الخصخصـة تحقيـق عـدد مـن الايجابيـات أهمهـا الوصـول إلى تطبيـق مفهـوم البنـوك الشاملة وتقليل معدلات المخاطر .

وظائف البنوك الشاملة ومزاياها .

مزايا البنوك الشاملة:

1- صـناعة الأسـواق المتكاملـة وتـوفير المعلومـات اللازمـة وإتاحتهـا للمسـتثمرين والعمـلاء مـع تقـديم المسـاندة والـدعم الـلازم لحمايـة المشروعات الوليدة وترويج منتجاتها.

2- فتح أسواق خارجية واختراق أسواق التصدير الدوليـة لمـا يمكـن العمـلاء من كسب الصفقات الدولية والفوز بعقود تصدير دائمة وممتدة .

3- تعبئة الفائض الاقتصادي والنقدي وتحريك الفائض الاقتصادي العيني بتحويل إشكاله التقليدية إلى نقدية أو تسبيبه ، والعمل على خلق إشكال جديدة من وسائل الدفع ذات القدرة العالمية على الحركة والتي تتمتع في نفس الوقت بقدر كبير من الاستقرار والتدفق والأمان .

4- تطوير وظائف البنوك التقليدية بما يسمح بتقديم خدمات ترويج الأسهم وإصدار السندات القابلة للخصم وخدمات التغطية والتامين ضد المخاطر .

5- اكتساب القدرة الهائلة على أحداث التنمية الشاملة والمتواصلة عن طريق اتاحة إمكانية إنشاء آلاف المشروعات في مختلف المجالات .

وظائف البنوك الشاملة:

تتمثل أعمال البنوك الشاملة في النواحي التالية:

أ- دور البنوك في ترويج المشروعات الجديدة:

ويتنوع هذا الدور بحيث يشمل ما يلي :

1- **إعداد دراسات الجدوى:** وذلك للفرص الاستثمارية و البنك الشامل لديه القدرة على القيام بهذه الدراسات بسبب مجمع الخبرات المتنوعة فيه فهو يتولى قيادة العملية اتجاه عملائه و يتنافس مع غيره من البنوك في مستوى هذه الخدمة التي يقدمها و دقة النتائج التي يتوصل إليها و في إتاحتها للتنفيذ.

2- **تقديم مجموعة من الخدمات الاستثمارية للغير:** و التي لا غنى عنها لبلورة الفرص الاستثمارية و تنفيذها و تمويلها و ذلك عن طريق الإعلان عن الفرص الاستثمارية.

ب- دوره في القيام بأعمال الصيرفة الاستثمارية:

تتضمن ثلاث وظائف هي :

1- **الإسناد:** و هـي وظيفـة تحمـل مخـاطرة شراء الأوراق الماليـة و بيعهـا عـلى حساب مخاطرة بنك الاستثمار و بـذلك فالبنـك يتحمـل المخـاطر بـدلا مـن الشركة المصدرة.

2- **التوزيع:** أي بذل أفضل الجهود البيعية لصالح الشركة المصدرة للأسهم بدون تحمل مخاطر مسكها مقابل تتقاضي البنك عمولة التوزيع.

3- **تقديم الاستشارة حول الإصدارات الجديدة:** يستطيع البنك الشـامل تقـديم الاستشـارة الحليـة حـول نـوع و تشـكيلة الأوراق الماليـة المرغوبـة في ضـوء أوضاع الشركات المصدرة لها إذ يتوافر لديـه معلومـات حديثـة عـن السـوق المالية و كل ما يتعلق بعملية بيع أو شراء هذه الأسهم.

ج- دوره في الاستثمار في الأسهم:

من الوظائف الهامة للبنك الشامل شرائه للأوراق المالية و كذلك اختيـاره الأوراق المالية لصالح الغير حيث يضطلع هنا بمجموعة من الوظائف منها:

1- المساهمة في الشركات التي تؤسسها.

2- شراء الأسهم في الشركات قيـد الخصخصـة و إعـداد الدراسـات و تقـديم الاستشارات اللازمة للخصخصة و التقييم

3- شراء سندات الشركات المساهمة.

4- إنشاء شركات الاستثمار و الشركات القابضة و الصناديق و تحويل ملكيـة المنشآت باتجاه شركات المساهمة و تأسيس المشروعات العربية المشتركة.

6- تكوين محافظ استثمارية للغير.

د- دور البنك الشامل في تقديم القروض لكل القطاعات لتحقيق التوازن :

يتمثل ذلك في :

1- اثر القروض المصرفية على تدعيم القدرات الإنتاجية للشركات.

2- التفاعل بين تنويع محفظتي الإقراض و الاستثمار للبنك الشامل.

3- القروض للوسطاء و المتعاملين في السوق.

4- تسنيد القروض.

والشكل التالي يسهم في إيضاح مفهوم البنوك الشاملة[1]:

وظائف المصرف الشامل

وظيفة تخطيط الاستثمار
وظيفة الائتمان
وظيفة خدمة الأمانة
وظيفة التأمين
المصرف الحديث
وظيفة المدخلات
وظيفة السمسرة
وظيفة الإدخار
وظيفة إدارة النقدية
الصيرفة الشاملة

(1) سليمان شكيب الجيوسي، ومحمود جاسم الصميدعي، "تسويق الخدمات المالية"، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2009، ص: 86.

خصائص المصارف الشاملة[1]:

تتسم المصارف الشاملة بعدة خصائص، يمكن توضيحها بإيجاز فيما يلي:

1- أداء مجموعة متكاملة من الخدمات:

حيث تقوم المصارف الشاملة بتقديم الخدمات المصرفية التقليدية والمستحدثة، والعمل على دعم الاستثمار وتنميته، كما تمارس أيضاً كل العمليات المصرفية، بالإضافة إلى أداء خدمات التأمين.

2- التنويع في مصادر التمويل والاستثمار:

حيث تلجأ المصارف الشاملة إلى التنويع في مصادر تمويلها، عن طريق اللجوء إلى مصادر غير تقليدية، بالإضافة إلى تنويع أدوات الاستثمار، وكذلك تنويع الأنشطة التي تتعامل فيها وتنويع المخاطر التي تتعرض لها.

3- الانتشار:

حيث تمارس المصارف الشاملة أعمالها في مناطق جغرافية متعددة تنتشر فيها سواء كان ذلك داخل الدولة أو في خارج هذه الدولة.

4- قوة مركزها المالي:

بسبب إمكانية حصولها على إيرادات متنوعة المصادر ومن فئات وقطاعات اقتصادية متنوعة[2].

---

(1) نادية عبد الرحيم – تطور الخدمات المصرفية ودورها في تفصيل النشاط الاقتصادي – مرجع سبق ذكره – ص 87 وما بعدها.

(2) سامر بطرس جلدة – النقود والبنوك – دار البداية ناشرون وموزعون – عمان – الأردن 2009، ص159.

5- قدرتها على تجنب مخاطر الائتمان:

والذي قد تتعرض له المصارف من خسائر وعدم سداد القروض، وذلك باعتماد هذه المصارف على مبدأ التنويع القطاعي والجغرافي والمهني، سواء من حيث حصولها على الإيرادات أو توظيف هذه الأموال.

6- درجة عالية من الاستقرار:

في ظل التنويع الذي يحققه المصرف الشامل، فإنه يتوقع أن يحقق الاستقرار في حركة الودائع، كما يتوقع أن تنخفض مخاطر الاستثمار..فالدورات التجارية لا تصيب كافة القطاعات خلال نفس القدرة، وبالتالي فإن نقص الودائع التي يقدمها قطاع معين، قد يعوضه زيادة في ودائع قطاع آخر، فلو أصاب قطاع معين من القطاعات المتعاملة مع المصرف موجة كساد ترتب عليها إفلاس بعض منشآته، فإن مخاطر ذلك سوف تكون أقل عما لو كان المصرف يقتصر تعامله مع هذا القطاع دون غيره.

7- المصرف الشامل في شكل الشركات القابضة المصرفية:

الشركة القابضة المصرفية هي شركة تقوم بإدارة مصرف أو عدة مصارف أو تجمع قانوني لعدد من المصارف بغية العمل في أكثر من مجال.

8- المصرف الشامل ينتقل من مصرف محلي إلى مصرف متعدد الجنسيات:

أصبح المصرف الشامل يحمل صبغة دولية بعد أن كان المصرف في وقت مضى مصرفاً محلياً، وهنا يجب التفريق بين هذين الشكلين:

- **المصرف المتعدد الجنسيات:** ويمثل مجموعة مصارف يمتلك رأس مالها مجموعة من المصارف في بلدان مختلفة، تعمل أيضاً في تمويل الشركات

متعددة الجنسيات التي تملك و تـدبر أموالهـا في كثـير مـن الـدول، ومـن هذه المصارف ما ينشط في العمل في المناطق الحرة.

- **بنما نجد المصرف المحلي عبارة عن مصرف للتنمية المحليـة:** عـادة تكـون مملوكـة للدولـة أو السـلطات المحليـة يهـدف لتـوفير الأمـوال اللازمـة للمشروعات الاقتصادية والاجتماعية للسلطات المحليـة لتـدعيم خـدمات المرافق العامة كالإنارة والمياه والطرق، ومثـال ذلـك نجـد مكتـب قـروض الأشغال العامة في إنجلترا وبنك المقاطعات التركي.

وبما أن المصارف اليابانية تعد مـن أكـبر المصـارف، نشـير أن نمـط دخـول الشركات اليابانية إلى الأسواق الدولية (أو تدويل الشركات اليابانية) يثير عدداً مـن الدروس التي يجب الاستفادة منها كأسلوب استراتيجي.

9- المصرف الشامل ينتقل من مصرف ذي مكتـب واحـد إلى مصرف ذي فـروع متعددة:

وفق توزع المصـارف في المنـاطق الجغرافيـة، يـؤدي المصرف ذي المكتـب الواحد خدماته للجمهور على أسـاس مكتـب واحـد في منطقـة جغرافيـة واحـدة، بينما يؤدي المصرف ذي الفروع المتعددة خدمات للجمهور على أساس عدة فروع تمثل كياناً واحداً تنتمي لمركز رئيسي له صفة الهيمنة، فيكـون المصرف ذو الفـروع غالباً في شكل شركات مساهمة ذات طابع لا مركـزي في التسـيير لا يرجـع للمركـز الرئيسي إلا ي مسائل هامة.

10- المصرف الشامل ينتقل من مصرف مجموعة إلى سلسلة مصارف:

هي عبارة عن مؤسسـات مصرفيـة ذات طـابع احتكـاري تعـود ملكيتهـا لشركة قابضة تتولى السيطرة على العمليات الإداريـة وإنشـاء عـدد مـن المصـارف والشركات المالية.

الانتقادات الموجهة إلى البنوك الشاملة:

يرى البعض من ضرورة إعتبار البنوك الشـاملة بمثابـة الشركـات القابضـة مالكة لأخرى تابعة ومتخصصة في أنشطة وقطاعات معينة حتـى يـؤدي ذلـك إلى تجنيد البنوك الكثيرة من المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها وتؤدي إلى زعزعة ثقة أصـحاب رؤوس الأمـوال المسـتثمرين والأفـراد في الجهـاز المصرفي واهـم هـذه الإنتقادات.

1- تركيز السلطة الإقتصادية:

فالبنوك الشاملة تعتبر بنـوك كبـيرة الحجـم بطبيعتهـا مـن خـلال ملكيتهـا لنصيب كبير من الأسهم والشركات الصناعية والتجارية وغيرها قد تكون قـادرة عـلى التأثير على هيكل الإقتصاد القومي على نحو تحالف المصلحة القومية وأحيانا تكـون لها رؤى مختلفة عما تقتضيه المصلحة العامة ولذلك قد ينشـأ تعـارض بـين مصـلحة البنك ومصـلحة الإقتصـاد ككـل ورغـم أن الكثـير مـن الـدول أصـدرت التشريعـات الواجهة الإحتكارات وإلا أن مثل هذه القوانين عادة مايصعب تطبيقها كما يجب في الواقع العمالي.

2- تركيز القوة السياسية:

فعلاقة البنوك الشاملة بالعملاء ودرجة سيطرتها على مفاتيح رئيسية داخل الإقتصاد القومي تغري بعض هذه البنوك بممارسة ضغوط ذات طابع سياسي وذلك من خلال ماليها والقائمين على إدارتها أومن خلال أصحاب المصالح المرتبطين بها.

3- من الجدير بالذكر أن تركز القوى السياسية دائما يوجد في ظل وجود الكيانة القوية والضخمة متسعة النشاط وعادة ماتدخل هذه الكيانات في الحيات السياسية وتمارس شيء ألوان الضغوط للتأثير في درجة المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها أو إدارتها لصالحها وذلك في حالات التشريعات الضريبية بمجالات النشاط المسموح بها الحصول على مزايا معينة أو السيطرة على مشروعات معينة.

4- نظرا لأن البنوك الشاملة تعد بطبيعتها في الكيانات الكبرى فمن الطبيعي إذا أن تتوافر له القدرة على ممارسة الضغوط السياسية بصورة متعددة وخاصة في الدول النامية التي توجد بها بنوك محلية أودولية لنشاط ذات نفوذ قوي.

5- تعارض المصالح:

حيث أنه من الممكن أن ينشأ تعارض بين مصلحة البنك ومصالح عملاء وخاصة في بعض الأنشطة مثل أنشطة الأوراق المالية فيحاول البنك أن يشجع عملاء على امتلاك أسهم وسندات معينة أو يعيق ظهور شركات أخرى أو أوراق مالية منافسة للمشروعات التي له إرتباط بها الأمر الذي دعا بعض الدول مثل إنجلترا إلى فصل إدارات الإستثمار في البنوك على الأنشطة الأخرى وجعلها مستقلة ذاتيا داخل البنك الواحد.

6- درجة التعرض للخطر فمن الممكن أن تتعرض البنوك الشاملة لمخاطر أعلى من المخاطر المعتادة التي تتعرض لها البنوك التقليدية عادة وذلك بسبب دخولها أنشطة متعددة ذات ربحية أعلى ولكن ذات مخاطر أكبر فتعدد أوجه النشاط يؤدي إلى تعدد المخاطر ومن المخاطر التي تتعرض لها كثير من البنوك التجارية التقليدية وغيرها الحصول على موارد قصيرة الأجل ثم استخدامها في استثمارات طويلة الأجل مما يؤدي إلى في كثير من الحالات لمخاطر متعددة وتوقف المشروعات عن سداد في وقت محدد أو تعتبرها كذلك من الممكن أن تستخدم البنوك الشاملة نفوذها لتدعيم الأوراق المالية المرتبطة بأنشطتها واستخدام أدوات التأمين التي أصبحت تدخل ضمن أنشطتها التي تقوم بها في سبيل تعزيز مقابلة المخاطر.

سادساً: البنوك الإلكترونية:

مفهوم البنوك الإلكترونية:

هناك العديد من المصطلحات التي تطلق على البنوك المتطورة مثل البنوك الالكترونية "**Electronic Banking**" أو بنوك الانترنت "**Internet Banking**" أو البنوك الالكترونية عن بعد "**Remote Electronic Banking**" أو البنك المنزلي "**Home Banking**" أو البنك المباشر "**Online Banking**" أو البنوك الخدمية الذاتية "**Self Service Banking**" أو بنوك الويب "**Web Banking**" ، وعلى اختلاف المصطلحات فجميعها تشير إلى قيام العميل بإدارة حساباته أو انجاز أعماله المتصلة بالبنك عبر شبكة الانترنت سواء أكان في المنزل أو المكتب وفي أي مكان ووقت يرغبه ويعبر عنها "بالخدمة المالية عن بعد".

وبالتالي يمكـن للعميـل أن يتصـل بالبنـك مبـاشرة بالاشـتراك العـام عـبر الانترنت وأجرائه لمختلف التعاملات على أساس أن يـزود البنـك جهـاز الكمبيـوتر الشخصي (pc) للعميل بحزمـة البرمجيـات الشخصـية **PME (Personal Financial Management)** لقاء رسوم أو مجانا.

فالمقصود إذن بالصيرفة الإلكترونية هو **إجراء العمليات المصرفية بشـكل إلكتروني والتي تعد الإنترنت من أهم أشكالها، وبذلك فهي بنوك افتراضية تنشـئ لها مواقع إلكترونية على الإنترنت لتقديم خدمات نفس خدمات موقع البنك من سحب ودفع وتحويل دون انتقال العميل إليها.**

أهمية البنوك الإلكترونية:

1- إن العميل بحاجة للحصول على حل لمشكلته وليس مشـاهدة عـرض يقـدم له، هذه أول الحقائق التي يمثل إدراكهـا مـبرر وجـود البنـك الالكـتروني بـل أساس نجاحه، لهذا كان موقع شركة **E-Loan** المتخصصة بالإقراض الالكتروني – على سبيل المثال - مميزاً بين سائر المواقـع الشـبيهة ويميزهـا عـن جهـات الإقراض غير الالكترونية، لأنه ليس مجـرد موقـع يعـرض الإقـراض بالوسـائل التقنية ، بل لأنـه يسـاعد المسـتخدمين عـلى تحديـد وحسـاب احتياجـاتهم، وخياراتهم المتطلبة لحل مشاكلهم، ثم يقدم حزمة من العـروض والخـدمات التي تتفق مع رغبة وطلب العميل.

2- إن البنوك غير الالكترونية ، تقدم جزءا من الحلـول لمشـكلات العميـل لكنهـا لا تقدم حلولا شاملة، أو تقدم حلولا جزئية بكلف عالية ، فإذا علمنا إن التنافس على أشده في سوق العمل المصرفي ، وعنوانه الخدمة الشـاملة والأسرع بالكلفـة الأقـل ، فـان البنـوك الالكترونيـة فرصـة لتحقيـق معـدلات أفضـل للمنافسـة

والبقاء في السوق ، وببساطة ، فان الظن ان البنك الالكتروني مجرد إدارة لعمليات مصرفية وحسابات مالية ظن خاطئ ، لان التقنية تتيح للعميل ذاته أن يدير مثل هذه الأعمال، أن وجود البنك الالكتروني مرهون بقدرته على التحول إلى موقع للمعلومة ومكان للحل المبني على المعلومة الصحيحة ، انه مؤسسة للمشورة ، ولفتح آفاق العمل ، انه مكان لفرص الاستثمار وإدارتها ، مكان للخدمة المالية السريعة بأقل الكلف، مكان للإدارة المتميزة لاحتياجات العميل مهما اختلفت، كموقع **Intuit Quicken. Com** إذ يلحظ المستخدم ان هذا الموقع يقدم خدمات مالية وضريبية واستشارية واستثمارية ويعرض حزما من الخدمات الشاملة تتلاقى مع متطلبات الزبائن لحل مشكلاتهم.

3- كما أن الاتجاه نحو الدفع النقدي الالكتروني المصاحب لمواقع التجارة والأعمال الالكترونية يقدم مبررا لبناء البنوك الالكترونية ، فشركات التامين، النفط، الطيران ، الفنادق ، ...الخ تتجه بخطى واثقة نحو عمليات الدفع عبر الخط، أو الدفع الالكتروني ، وهي عمليات تستلزم - إن لم يكن موقع الشركة يوفر وسائل الدفع النقدي - وجود حسابات بنكية أو حسابات تحويل أو نحوها، وترك الساحة دون تواجد يعني دفع القطاعات المشار إليها إلى ممارسة أعمال مالية على الخط لسد احتياجاتها التي لا توفرها جهات العمل المصرفي المتخصصة.

4- إن البنوك الالكترونية توفر في التكاليف، حيث إنها تحتاج إلى عدد اقل من الموظفين كما إنها توفر في تكاليف الوجود المادي، إن هذا الوفر ليس

بالضرورة إن تعـود للبنـك نفسـه، و إنمـا قـد تسـتخدم في تقـديم الخـدمات بأسعار اقل.

أنماط البنوك الإلكترونية:

ليس كل موقع لبنك على شبكة الانترنـت يعنـي بنكـا الكترونيـا وسـيظل معيار تحديد البنك الالكتروني تساؤل في بيئتنا العربية إلى أن يتم تشريعيا تحديـد معيار منضبط في هذا الحقل[1].

ووفقا لدراسات جهات الأشراف والرقابة الأمريكية والأوربيـة فـان هنـاك ثلاثة صور للبنوك الالكترونية على الانترنت هي:

1- **الموقع المعلوماتي Informational:** وهو المستوى الأساسي للبنـوك الإلكترونيـة أو ما يمكن تسميته بصورة الحد الأدنى من النشاط الإلكـتروني المصرفي، ومـن خلالـه فـإن المصرف يقـدم معلومـات حـول برامجـه ومنتجاتـه وخدماتـه المصرفية[2]، وينطوي هذا النوع من الخدمات عـلى مخـاطر متدنيـة نسـبياً، بسبب عدم وجود قناة اتصال إلكتروني عبر الإنترنت تمكن أحداً من الـدخول إلى الشبكة وأنظمة المعلومات الداخلية للمصرف[3].

2- **الموقع التفاعلي أو الاتصالي Communicative:** بحيث يسمح الموقع بنوع مـا من التبادل الاتصالي بين المصرف وعملائه، كالبريد الالكتروني وتعبئـة طلبـات أو نماذج على الخط، أو تعديل معلومات القيود والحسابات، وينطـوي هـذا النوع على مخاطر أعلى.

---

(1) نهلة أحمد قنديل، "التجارة الإلكترونية"، بدون دار نشر، مصر، 2005، ص 87.

(2) خبابة عبد اللـه، "الاقتصاد المصرفي: البنـوك الإلكترونيـة - البنـوك التجاريـة - السياسـة النقدية"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2008، ص ص 95-96.

(3) ناظم محمد نوري الشمري، وعبد الفتاح زهير العبدلات، مرجع سبق ذكره، ص 39.

3- **الموقع التبادلي Transactional**: وهذا هو المستوى الذي يمكن القول أن المصرف فيه يمارس خدماته وأنشطته في بيئة إلكترونية، حيث تشمل هذه الصورة السماح للزبون بالوصول إلى حساباته وإدارتها وإجراء الدفعات النقدية والوفاء بقيمة الفواتير وإجراء كافة الخدمات الاستعلامية وإجراء التحويلات بين حساباته داخل المصرف أو مع جهات خارجية.

ويعتبر هذا النوع من الأكثر خطورة على الإطلاق، حيث يمكن عميل المصرف من الدخول إلى أنظمة المعلومات الداخلية للمصرف وتنفيذ العمليات المطلوبة.

مزايا البنوك الإلكترونية:

تنفرد البنوك الالكترونية في تقديم خدمات متميزة عن غيرها من البنوك التقليدية تلبية لاحتياجات العميل المصرفي وهو ما يحقق للبنك مزايا عديدة عن غيره من البنوك المنافسة وفيما يلي توضيح لمجالات تميز البنوك الالكترونية:

1- أمكانية الوصول إلى قاعدة أوسع من العملاء:

تتميز البنوك الالكترونية بقدرتها على الوصول إلى قاعدة عريضة من العملاء دون التقيد بمكان أو زمان معين ، كما تتيح لهم أمكانية طلب الخدمة في أي وقت وعلى طول أيام الأسبوع وهو ما يوفر الراحة للعميل ، إضافة إلى أن سرية المعاملات التي تميز هذه البنوك تزيد من ثقة العملاء فيها .

2- تقديم خدمات مصرفية كاملة وجديدة:

تقدم البنوك الالكترونية كافة الخدمات المصرفية التقليدية ، والى جانبها خدمات أكثر تطورا عبر الانترنت تميزها عن الأداء التقليدي مثل:

- شكل بسيط من أشكال النشرات الالكترونية الإعلانية عن الخدمات المصرفية.
- أمداد العملاء بطريقة التأكد من أرصدتهم لدى المصرف.
- تقديم طريقة دفع العملاء للكمبيالات المسحوبة عليهم الكترونيا.
- كيفية إدارة المحافظ المالية (من أسهم وسندات) للعملاء.
- طريقة تحويل الأموال لحسابات العملاء المختلفة.

3- خفض التكاليف:

من أهم ما يميز البنوك الالكترونية أن تكاليف تقديم الخدمة منخفضة مقارنة بالبنوك العادية ومن ثم تقليل التكلفة وتحسين جودتها هي من عوامل جذب العميل ، ففي دراسة تقديرية خاصة بتكلفة الخدمات المقدمة عبر قنوات مختلفة تبين أن تكلفة تقديم خدمة عبر فرع البنك تصل إلى 295 وحدة، في حين تقل عنها فيما لو قدمت من خلال شبكة الانترنت بتكلفة 4 وحدات، وتصل إلى تكلفة واحدة من خلال الصرافات الآلية.

4- زيادة كفاءة البنوك الالكترونية:

مع اتساع شبكة الانترنت وسرعة انجاز الأعمال عن البنوك التقليدية أضحى سهلا على العميل الاتصال بالبنك عبر الانترنت الذي يقوم بتنفيذ الإجراءات التي تنتهي في أجزاء صغيرة من الدقيقة الواحدة بأداء صحيح وبكفاءة عالية مما لو انتقل العميل إلى مقر البنك شخصيا وقابل احد موظفيه الذين عادة ما يكونون منشغلون عنه.

5- خدمات البطاقة:

توفر البنوك الالكترونية خدمات متميزة لرجال الأعمال والعملاء ذوي المستوى المرموق مثل خدمات سامبا الماسية والذهبية المقدمة لفئة محددة من العملاء على شكل بطاقات ائتمانية وبخصم خاص، ومن هذه البطاقات بطاقة سوني التي تمكن العميل من استخدامها في أكثر من 18 مليون من اكبر الأماكن، وتشمل على خدمات مجانية على مدار الساعة برقم خاص، خدمة مراكز الأعمال، الإعفاء من رسوم وعمولات الخدمات البنكية، بالإضافة إلى كثير من الخدمات الخاصة الأخرى.

خصائص البنوك الإلكترونية:

تمتاز البنوك الإلكترونية بميزات عن المصارف التقليدية، ويمكن الوقوف على ست أساسية منها، وهي:

1- اختفاء الوثائق الورقية للمعاملات، حيث أن كافة الإجراءات والمراسلات بين الطرفي الخدمة المصرفية تتم إلكترونياً دون استخدام أي ورق.

2- فتح المجال أمام المصارف صغيرة الحجم لتوسيع نشاطها عالمياً باستخدام شبكة الإنترنت دون الحاجة إلى التفرع خارجياً، وزيادة الاستثمار والموارد البشرية و غيرها.

3- القدرة على إدارة العمليات المصرفية للمصارف عبر شبكة الإنترنت بكفاءة، من أي موقع جغرافي، وبالتالي يستطيع المصرف أن يختار أفضل الأماكن على مستوى العالم، من حيث النظم الاقتصادية المشجعة أو الأوضاع السياسية المستقرة، أو المعاملة الضريبية الأفضل، ليمارس أعمال في بيئة مناسبة وينشرها في جميع أنحاء العالم.

4- عدم إمكانية تحديد الهوية، حيث لا يرى طرفاً التعاملات الإلكترونية كل منهما الآخر، وهو ما تعالجه التكنولوجيا بالعديد من وسائل التأمين للتعرف على الهوية إلكترونياً.

5- إمكان تسليم بعض المنتجات إلكترونياً، مثل المنتجات الرقمية ككشوف الحساب والرصيد وغيرها.

6- سرعة تغير القواعد الحاكمة وذلك لمواكبة التطور السريع في مجال المعاملات الإلكترونية، مما يحتاج إلى سرعة في صياغة التشريعات اللازمة لمواكبة هذا التطور السريع.

متطلبات نجاح البنوك الإلكترونية:

إن إقامة نظام للصيرافة الإلكترونية يقتضي الالتزام بجملة من العوامل والتي هي بمثابة قواعد للعمل الإلكتروني والتي تتمثل فيما يلي:

1- وجود شبكة عريضة تضم كل الجهات ذات الصلة، وترتبط بالانترنت وفقاً للأسس القياسية مع مراعاة التأمين في تصميم هذه الشبكة.
2- وضع خطط للبدء في إدخال خدمات الصيرفة الإلكترونية، بداية من وضع استراتيجية على مستوى البنك المركزي أو البلد أو التحالفات الدولية.
3- وضع تنظيمات قياسية تسمح بالربط بين مختلف الجهات والعامل ككل.
4- إعداد خطة لتدريب الموارد البشرية.
5- العمل على إنشاء تنظيم إداري يعمل على التنسيق بين الأطراف المتعاقدة.

مزايا وعيوب البنوك الإلكترونية:

أولاً: المزايا:

1- تيسير العمل حيث ألغت عملية المقاصة الآلية حاجة العميل إلى زيارة المصرف لإيداع قيمة التحويلات المالية، مما يعني تيسير الأمر، ورفع فعالية نظام العمل.

2- السلامة والأمن إذ أزالت التحويلات المالية الإلكترونية الخوف من سرقة الشيكات الورقية، والحاجة إلى تناقل الأموال السائلة.

3- تحسين التدفق النقدي لضمانها رفع إنجاز التحويلات المالية إلكترونياً، موثوقية التدفق النقدي، وسرعة ناقل النقد.

4- تقليل الأعمال الورقية عن طريق تقليل الاعتماد على النماذج الورقية، والشيكات التقليدية وغيرها من المعاملات الورقية.

5- ولأن البنوك الإلكترونية تحقق مع بعضها البعض العمليات المصرفية الفورية بسرعة تفوق العمليات المصرفية العادية كالتحويلات أو التسويات التي تأخذ وقتاً طويلاً وتكلفة مرتفعة، فقد سمح ذلك بجذب العملاء بشكل كبير.

6- زيادة رضا العلماء حيث تكفل سرعة عمليات التحويل الإلكتروني وانخفاض كلفتها.

7- إن اللجوء إلى البنوك الإلكترونية، لجوء لأحد وسائل المنافسة ودرء مخاطر المنافسة المضادة، وهو أيضاً لجوء إلى تقديم خدمات شاملة بوقت قصير من عدد محدود من الموظفين ولقاء كلف أقل.

8- توفير المصاريف، إذ تتضمن عملية افتتاح فرع لمصرف ما مصاريف تشغيلية، مثل تكاليف شراء الموقع وتأثيثه وتكاليف العمالة والصيانة

وغيرها، غير أن تلك المصاريف معدومة نهائياً في حالة البنوك الإلكترونية.

ثانياً: العيوب:

ورغم هذه المزايا العديدة، إلا أن المصرف الإلكتروني بما فيه من تكنولوجيا له مخاطر شأنه في ذلك شأن أي تكنولوجيا جديدة لابد أن يكون لها بعض المخاطر، ويحذر الخبراء الاقتصاديون من الأخطار المحتملة من جراء التعامل بنظام البنك الإلكتروني ومنها:

1- اتساع الهوة في علاقة المصرف بالعميل وما يمكن أن يترتب عليها من عمليات اقتراض بدون ضمانات كافية، وتعرض المصارف لعمليات نصب.

2- صعوبة مراقبة البنك المركزي لحجم السيولة، حيث إن نظام البنك الإلكتروني يتيح للعميل أن يقوم بتحويل أمواله وبأي مبالغ بضغطة على زر الكمبيوتر أو التليفون خارج حدود الدولة إلى دولة أخرى أو العكس، مما يجعل الدولة عرضة للتأثر بأزمات السيولة سواء بالزيادة أم بالنقصان.

3- ظهور المخاطر التنظيمية، فنظراً لأن الشبكة تقدم الخدمات من أي مكان في العالم، فإن هناك خطراً في أن تحاول المصارف التهرب من الإشراف والتنظيم، مما يضع البنوك المركزية في وضع يصعب عليها فيه فرض رقابتها الكاملة على هذه المصارف.

4- ظهور المخاطر القانونية، حيث تنطوي المعاملات المصرفية الإلكترونية على درجة كبيرة من المخاطر القانونية، كعدم معرفتها الكاملة بالقوانين والتنظيمات المطبقة في بلد ما قبل أن تبدأ في تقديم خدماتها فيه.

5- مخاطر السمعة، فوجود سمعة سيئة للمصرف من ناحية عدم توفر الوسائل الكافية والمؤكدة للبيانات التي يحتفظ بها المصرف والخاصة بعملائه، أو وقوعه في بعض عمليات الاختراق لنظمه الإلكترونية، مما يؤثر كثيراً على عدد عملائه ويقلص نشاطات المصرف إلى أقصى حد مما يقلل من أرباحه.

6- المخاطر الأخرى، وهي المخاطر الخاصة بالعمليات المصرفية التقليدية، كمخاطر الائتمان، السيولة، سعر الفائدة... إلخ.

الفصل الثالث

خصائص البنوك ومصادر تمويلها

الفصل الثالث

خصائص البنوك ومصادر تمويلها

أولاً: خصائص البنوك:

أ- الخصائص المميزة للبنوك غير التجارية أي البنوك المتخصصة[1]:

* تقوم البنوك المتخصصة بعمليات للائتمان المتوسط والطويل الأجل في نشاط اقتصادي معين تعكسه تسميتها كالبنوك العقارية والزراعية والصناعية.أو قد يرجع التخصص إلى مقابلة حاجات ائتمانية من نوع خاص كما هو الحال مثلا بالنسبة لبنوك الاستثمار والأعمال.

* وتعتمد البنوك المتخصصة بالإضافة على مواردها الذاتية (رأس المال واحتياطيات ومخصصات البنك) أيضاً على موارد خارجية، أي غير ذاتية ويغلب على تلك الموارد الأخيرة طابع الاقتراض من سوق المال عن طريق إصدار سندات تشتريها خاصة مؤسسات التمويل الكبرى وشركات التأمين وقد تقترض من البنوك التجارية أو من البنك المركزي أو من الدولة أيضاً.

* وجدير بالذكر أن البنوك المتخصصة في الدول النامية تعتمد بصفة رئيسية في الحصول على الموارد الخارجية على الحكومة والبنوك التجارية والبنك المركزي وذلك لضيق الأسواق المالية في تلك الدول وعادة تقدم لها تلك القروض بأسعار فائدة منخفضة.

---

(1) د. أحمد علي غنيم – اقتصاديات البنوك – مكتبة مدبولي – القاهرة – 1989 ص 17 – 18.

ب- الخصائص المميزة للبنوك التجارية:

إن السمة الأساسية للبنوك التجارية تتمثل في قدرتها على خلق الائتمان وإضافتها بذلك إلى كمية النقود نقوداً دفترية أي نقودا مصرفية.وهذه الخاصية للبنوك التجارية إنما تميز البنوك عن البنوك المتخصصة.وتتمثل الموارد الذاتية للبنوك التجارية (رأس المال المدفوع واحتياطيات ومخصصات البنك مع ملاحظة أن المخصص المحتجز على ذمة توريده لمصلحة الضرائب مقابل الضرائب المستحقة عن أرباح العام لا يدخل في الموارد الذاتية للبنك)) نسبة صغيرة من المجموع الكلي لمواردها، معنى ذلك أن الموارد الخارجية أي الموارد غير الذاتية للبنوك التجارية تمثل نسبة ضخمة من المجموع الكلي لموارد تلك البنوك.هذا وتمثل الودائع عادة نسبة ضخمة من الموارد غير الذاتية، وهناك نوع يمثل الجزء الأكبر من تلك الودائع ألا وهي الودائع تحت الطلب، وهذا من شأنه أن يجعل لمسألة السيولة أهمية خاصة لدى البنوك التجارية.

مصادر تمويل البنك التجاري[1]:

تنقسم مصادر التمويل للبنك التجاري إلى مصدرين أساسيين هما:

أ- المصادر الداخلية - أموال المصارف الخاصة:

وهي تتألف من:

أولاً: رأس المال المدفوع:

وتتمثل فيه الأموال التي يحصل عليها المصرف من أصحاب المشروع عند بدء تكوينه وأيه إضافات أو تخفيضات قد تطرأ عليها في فترات لاحقه.ويمثل

---

(1) د. زياد رمضان وآخرون – الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك – دار وائل للنشر والتوزيع – عمان 2000 ص 51 – 69.

هذا المصدر نسبة ضئيلة من مجموع الأموال التي يحصل المصرف عليها من جميع المصادر ولكن أهمية هذا المصدر لا يمكن المبالغة فيها حيث يساعد رأس المال على خلق الثقة في نفوس المتعاملين مع المصرف ضد ما يطرأ من تغييرات على قيمة الموجودات التي يستثمر فيها المصرف أمواله.هذا **ويجب عدم المغالاة في رفع قيمة رأس المال وذلك لأن:**

أ- المصرف لا يتعامل بشكل رئيس بأمواله الخاصة وإنما بأموال المودعين لذا فهو لا يحتاج إلى الأموال الخاصة لنفس الدرجة التي يحتاجها المشروع التجاري أو الصناعي.

ب- صغر حجم رأس المال يمكن المصرف من توزيع عائد مجز على رأس المال لأن العائد من الاستثمارات بعد تغطيه تكاليف الحصول على الأموال من المصادر الخارجية والمصاريف الإدارية والعمومية اللازمة لإدارة المشروع بوجه عام يشجع أصحاب رأس المال على استثمار أموالهم في المشروع إذا لم يكن هذا العائد مرتفعاً.

ويكون رأس مال المصرف التجاري نسبة ضئيلة من خصومه مما يدل على ضآلة الدور الذي يقوم به بعكس الحال في مصرف غير تجاري مثل المصارف المتخصصة حيث يكون رأس المال نسبة كبيرة من خصوم هذه المصارف وتعتمد عليه في عملياتها بينما يعتمد المصرف التجاري على ودائعه.

وبما أن المصارف التجارية قلما تربح عندما تباشر أعمالها لذلك فإن أسهمها عادة تباع في بعض البلدان بقيم أعلى من قيمتها الاسمية المعلنة (علاوة إصدار) بقصد الحصول على فائض من الأموال يمتص الخسارة التي يتكبدها

المصرف عادة في بداية أعماله دون أن تؤثر على رأس المال الممثل بالقيمة الإسـمية لأسهمه المتداولة.

ثانياً: الأرباح المحتجزة:

تحتجز الأرباح بصفة عامة في المشروعـات لأسـباب مختلفـة وهـي تمثـل جزءاً من حقوق المساهمين ويرى البعض فيها وسيلة للحصول على الأموال اللازمة للاستثمار داخليـاً.**ويمكـن تقسـيم الأشـكال التـي تتخـذها الأربـاح المحجـوزة إلى الاحتياطيات والمخصصات والأرباح غير المعدة للتوزيع وذلك على النحو التالي:**

أ- الاحتياطيات:

تقتطع الاحتياطيات من الأرباح لمقابلة طارئ محدد تحديداً نهائياً وقـت تكوين الاحتياطي.وتفادياً لإظهار حجم الأرباح المحجوزة في حساب واحـد ظهـرت في المحاسبة عدة تسميات لأنواع مختلفـة مـن الاحتياطيـات ؛ فهنـاك الاحتيـاطي العام، والاحتياطي القانوني، واحتياطي الطوارئ، وغيرها من الأسماء المختلفة التـي تطلق على جزء من الأرباح يراد حجزه وإعادة استثماره في المشروع.وبصفة عامـة يكون المصرف أي احتياطي فيه عن طريق اقتطاع مبلغ من أرباحه السنوية وهـو لذلك ملك للمساهمين.

والاحتياطيـات بأشـكالها المختلفـة تعتـبر مصـدراً مـن مصـادر التمويـل الداخلية وإنها من طبيعة رأس المال نفسها بمعني أنه كلما زادت الاحتياطيات زاد ضمان المودعين في المصارف للأسباب التي تم إيرادها لدى بحث رأس المال كما أنه يجب عدم المغالاة في تكوينهـا وإلا أصـبح العائـد عـلى المجمـوع الأمـوال الممثلـة

لحقوق المساهمين غير مجز لهم لاستثمار أموالهم في مثل هذه المشروعات والاحتياطيات **أما أن تكون احتياطيات خاصة وإما تكون قانونية.**

1- الاحتياطي الخاص (الاختياري):

وهو احتياطي يكونه المصرف من تلقاء نفسه ممن غير أن يفرضه عليه القانون ويكونه لنفسه تحقيقا لغرضين:

أ- تدعيم المركز المالي للمصرف في مواجهة المتعاملين والجمهور.

ب- تلافي كل خسارة في قيمة أصول المصرف تزيد عن قيمة الاحتياطي القانوني.

2- الاحتياطي القانوني (احتياطي رأس المال):

وهو احتياطي يطلبه القانون وينص على أن يكون بنسبة معينة من رأس المال فعندما يستقر المصرف في أعماله ويبدأ في الحصول على الأرباح فإن القانون ينص على المصرف أن يقتطع نسبة مئوية معينة من الأرباح الصافية قبل توزيعها في كل سنة حتى تصبح قيمة هذا الاحتياطي معادلة للقيمة الاسمية لأسهم المصرف العادلة المتداولة (رأس المال المدفوع) ويسمى هذا الاحتياطي القانوني أو الاحتياطي الإجباري (احتياطي رأس المال) والمقصود به أنه يخدم كوسيلة للوقاية ضد أي خسارة قد تنتج عن عمليات المصرف.

ب- المخصصات:

تكون المخصصات في العادة قيمة الأصول لتجعلها ممثلة للقيمة الحقيقية لها في تاريخ إعداد الميزانية طبقاً لأسس التقييم المتعارف عليها لكل نوع من أنواع الأصول.وتحمل الأرباح عادة بقيمة هذه المخصصات.

وتختلف نسبة المخصصات حسب ظروف كل مصرف ومن أمثلة المخصصات: مخصصات الاستهلاك، ومخصصات الديون المشكوك فيها.

ج- الأرباح غير الموزعة:

إن الاحتياطيات والمخصصات تكون غير معدة للتوزيع على المساهمين كأرباح إلا أن المبالغ التي تبقى بعد اقتطاع الاحتياطيات والمخصصات تكون قابلة للتوزيع على شكل أرباح أسهم وقد توزع الإدارة جزءاً منها وتستبقي جزءاً منها على شكل أرباح غير موزعة مدورة إلا أنها تكون قابلة للتوزيع ويوزعها المصرف متى شاء.

ثالثاً: سندات الدين الطويل الأجل:

إن رأس المال والاحتياطي والمخصصات والأرباح غير الموزعة هي المصادر الداخلية التقليدية للأموال بالنسبة للمصرف التجاري، أما المصادر الحديثة فتشمل سندات الدين الطويل الأجل وهي من المصادر الخارجية ويصدرها المصرف ويبيعها للجمهور وللمؤسسات ويحتفظ بالأموال الناتجة عن هذا البيع ضمن أمواله الخاصة شريطة أن يكون لسداد الودائع حق الأولوية على سداده هذه السندات عند تصفية أعمال المصرف.

هذا ويلاحظ أن أموال المصرف الخاصة تستخدم في الأغراض التالية:

1- رأس المال المصرف ضروري لبداية عمل المصرف.
2- رأس المال والاحتياطي يشكلان ضمان ضد خسائر المصرف في أول عهده.
3- أموال المصرف الخاصة الكثيرة تساعد على كسب ثقة المودعين.
4- قياس يقيس به المالكون مقدار ما يملكون من ثروة مستمرة في ذلك المصرف.

ب- المصادر الخارجية:

أولاً: الودائع:

الودائع بشكل عام من أبرز مصادر التمويل الخارجية للمصرف وهي بشقيها الودائع المحلية والودائع الأجنبية تؤلف المصدر الرئيس لأموال المصرف التجاري.

ثانياً: تصنيف الودائع:

لا يقتصر قبول المصارف التجارية للودائع على الودائع الجارية فحسب بل يتعداها إلى قبول أنواع مختلفة من الودائع يمكن تصنيفها بموجب معايير مختلفة مثل معيار الزمن, ومعيار المصدر, ومعيار النشاط، ومعيار المنشأ.

الودائع حسب الزمن:

إذا أخذنا الزمن معياراً للتصنيف فإن الأنواع الرئيسية للودائع هي:

1- الودائع تحت الطلب:

وتمثل الأموال التي يودعها الأفراد والهيئات بالمصارف التجارية بحيث يمكن سحبها في أي وقت بموجب أوامر يصدرها المودع إلى المصرف ليتم الدفع بموجبها له أو لشخص آخر يعينه المودع في الأمر الصادر منه للمصرف

2- الودائع لأجل:

وهي نوعان: تستحق بتواريخ معينة وخاضعة لإشعار وتتمثل فيما يلي:

أ- الودائع لأجل تستحق بتواريخ معينة:

وتمثل الأموال التي يرغب الأفراد والهيئات الخاصة والعامة في إيداعها في المصارف لمدة محددة مقدماً (15يوماً، ثلاثة أشهر، أو ستة أشهر، أو سنة مثلاً) على أنه لا يجوز السحب منها جزئياً قبل انقضاء الأجل المحدد لإيداعها

ويلجأ الأفراد والهيئات إلى الإيداع الثابت لأجل بالمصاريف عندما يتكون لديهم فائض نقدي لم يتيسر لهم استثماره.

ومما يشجع هؤلاء على مثل هذا الإيداع استعداد المصارف لأن تدفع فائدة على تلك الإيداعات أكبر من الفائدة المدفوعة على أي نوع آخر من فوائد الودائع إذ أن تحديد فترة الإيداع يعطيها مرونة أكبر في استثمار الإيداعات الثابتة لأنها تضمن بقاءها تحت تصرفها فترة الإيداع على الأقل وبذلك يمكن استثماره بالكامل دون اعتبار لعامل السيولة فيما عدا ما ينص القانون على الاحتفاظ به في البنك المركزي على شكل حساب جار.

وإذا طلب المودع سحب وديعته قبل معاد الاستحقاق يحق للمصرف أن يختار بين عدم الدفع حسب الاتفاق وبين التساهل والدفع وفي الغالب تميل المصارف إلى البديل الثاني في الظروف العادية حتى لا تسئ إلى سمعتها وفي الحالة قد تضع المودع أمام أحد بديلين هما:

1- إما يسحب الوديعة ويخسر الفوائد.
2- وإما أن يقرض من المصرف بضمان وديعته وبسعر فائدة أكبر من سعر الفائدة التي يتقاضاه من المصرف على وديعته.

وواضح أن أيا من الحلين يجعل المودع يتردد كثيراً قبل سحب وديعته قبل ميعاد استحقاقها.

ب- الودائع لأجل بإخطار أو (الخاضعة لإشعار):

ويقصد بها الأموال التي يودعها الأفراد والهيئات بالمصارف على أن لا يتم السحب منها إلا بعد إخطار المصرف بفترة تحدد عند الإيداع وبالمقابل يدفع المصرف فائدة على هذه الودائع قد تكون معدلاتها أقل أو مساوية لأسعار الفوائد على الودائع لأجل وتلجأ الهيئات والأفراد إلى هذا النوع من الإيداع عندما يتجمع

لديها رصيد نقدي في فترات دورية ولمدة قصيرة انتظارا لفرص الاستثمار ولا ترغب تلك الهيئات والأفراد في الارتباط بإيداع أموالهم لفـترة محـددة خوفـاً مـن مجـرد الإيداع في الحساب الجاري العـادي إذ تتـاح لهـا فـرص اسـتثمار الأمـوال المودعـة بإخطار دون الاحتفاظ بمبالغ كبيرة سائلة لمقابلة السحب منها.

فالودائع بإخطار تعتبر حالة متوسطة بين الإيداع الثابـت وبـين الحسـاب الجاري والعادي.

3- حسابات التوفير:

تقوم المصارف التجارية أحياناً بعمليات صندوق التوفير خاصـة في الـبلاد المتخلفة اقتصادياً وهذه العمليات لا تختلف في طبيعتها عن الودائع لأجل بإشعار إلا من حيث الإجراءات التي تتبـع في الإيـداع والسـحب وحجـم الوديعـة والمبلـغ المصرح بسحبه في كل مرة من حيـث تـتماشي هـذه الأمـور مـع مـا يتناسـب مـع جمهور المودعين في صندوق التوفير ومعظمهم من صغار المدخرين.

ومع أن الإيداعات في الصندوق التوفير من طبيعة الودائـع بإخطـار إذ لا يتم السحب من صندوق التوفير بمـا يتجـاوز حـداً معينـاً إلا بعـد إخطـار المصرف بفترة (غالبا ما تتغـاضي المصـارف عـن هـذا الشرط) إلا أن الفائـدة التـي تـدفعها المصارف على ودائع صندوق التوفير تكـون أعـلى بقليـل مـن الفائـدة عـلى الأولى لعدم ضرورة احتفاظ المصارف بنسبة سيولة مرتفعـة في حالـة إيـداعات صـندوق التوفير لأن المودعين في هذه الحالة لا يودعها إلى ما يتبقى من دخولهم بعد سداد نفقات المعيشة ولذا فإن هذه الحسابات تمتاز بصفتها الادخارية وباستمرار زيادة أرقامها سنة بعد أخرى (خاصة في السنوات التي يرتفـع فيهـا الـدخل) بالإضـافة على صغر مبالغها كبر عدد حساباتها.

الودائع حسب مصدرها:

أما إذا أخذنا مصدر هذه الودائع معياراً لتصنيفها فإن الودائع قد تكـون أجنبية أو محلية وفيما يلي تفصيلات كل مجموعة.

الودائع الأجنبية:

أ- ودائع البنوك من خـارج البلـد المعنـي وهـذه في الواقـع تتخـذ مـن المصـارف المحليـة بنوكـاً مراسـلة فتحـتفظ بمقـدار ضـئيل مـن الودائـع لـديها لتسـهيل معاملاتهـا ولا تـدخل أرصـدة هـذه الحسـابات في مجمـوع الودائـع عنـدما يستعمل صافي الودائع مطروحاً عنها الودائع في المصارف والتي تعـود ملكيتهـا لمصارف أخرى.

ب- ودائع غير المقيمين وهم أولئك الأشخاص الذين لديهم حسابات في المصـارف المحلية ولكنهم لا يقيمون في البلد المعني

الودائع المحلية:

أما الودائع المحلية فتتألف من ودائع القطاع وودائع البنوك المحلية

أ- ودائع القطاع الخاص المقيم:

وهى من أهم أنواع الودائع.

ب- ودائع القطاع العام:

تأتي بالدرجة الثالثة بعد ودائع القطاع الخاص المقيم وغير المقيم.

وهي تنقسم إلى:

1- الودائع الحكومية وشبه الحكومية:

وهي حسابات الحكومة والمؤسسات شبه الحكومية في المصارف التجارية.

2- ودائع البلديات والمؤسسات العامة:

وهي ودائع البلديات والمجالس القروية والمؤسسات العامة المودعة في المصاريف التجارية.

ج- ودائع البنوك المحلية:

قد تحتفظ البنوك بحسابات لدى بعضها البعض.

- الودائع حسب منشأتها:

ويمكن تصنيف الودائع حسب منشئتها إلى حقيقة ومشتقة.

أ- الودائع الحقيقة (الأولية):

وتنشأ عن إيداع نقود أو إيداع شيكات في المصرف وتسمى ودائع أوليه حقيقية غير وهمية بمعنى أن هنا قيمة حقيقية عهد بها فعلاً إلى المصرف أي أنها هي المبالغ التي أودعت فعلاً بالمصرف بواسطة أصحاب الأموال.وإيداع المبالغ النقدية أمر لا يحتاج لبيان خاص فيستطيع أصحاب المدخرات أن تودعها بدلاً من الاحتفاظ بها لديها خوفا عليهاً من السرقة أو النفاذ.

ب- الودائع المشتقة:

وتسمى أيضا ودائع ائتمانية و تخلقها المصارف عن طريق منح القروض وتصنيفها إلى قيمة النقود الورقية والمعدنية المتداولة.لذا فهي من أهم أنواع الودائع ونقول تخلقها المصارف لأن المصرف لا يقرض في العادة نقوده وإنما يمنح المقترض الحق في سحب شيكات عليه وهنا تنشأ للمقترض لدى المصرف وديعة بمقدار القرض المتفق عليه ومن هنا تزيد ودائع المصرف في ذات الوقت التي تزيد فيه قروض المتعاملين وإذا قام المقترض بقضاء حاجاته عن طريق السحب

على هذا القرض فإن ودائع دائني المصرف تزيد بينما لا تنقص الودائع الحقيقية شيئاً.

الودائع حسب حركتها:

وتصنف الودائع حسب حركتها فهي إما تكون نشيطة أو مقيدة.

أما الودائع النشيطة: فيكون رصيدها غير ثابت نسبيا لكثرة عمليات السحب والإيداع بعكس الودائع الخاملة حيث يكون رصيدها ثابتًا نسبياً وغالباً ما تكون الودائع الخاملة ذات طبيعة ادخارية.

أما الودائع المقيدة: فهي الأموال التي يودعها الأفراد والهيئات لغايات معينة حيث يتم الاتفاق على حصر استعمالها بهذه الغايات فقد تكون هذه الودائع ضمانات لتعهدات أو التزامات يقدمها المودع للمصرف مقابل تكبد المصرف لالتزام عرضي في سبيله كإصدار خطاب ضمان، أو خطاب اعتماد مستندي أو كفالة، وغيرها من البنود التي تظهر في الميزانية تحت الحسابات النظامية.

هذا ويلاحظ بصفة عامة أن هناك مجموعة من العوامل التي تؤثر في حجم ونوعية الوديعة وهذه العوامل هي:

1- العوامل المؤثرة في حجم الودائع ونوعيتها على مستوى البنك:

أ- الصورة الذهنية للبنك لدى الجهور فكلما كانت هذه الصورة طبيعية كان ذلك مدعاة لاجتذابهم.

ب- تشكيلة الخدمات المصرفية الاسمية والنوعية التي يقدمها البنك فكلما زادت هذه التشكيلة ساعد على اجتذاب العملاء وزيادة درجة رضاهم.

ج- طبيعة العملاء حيث أن لكل قطاع من قطاعات العملاء احتياجاته ومن ثم فإن سعي إدارة البنك نحو تلبية احتياجات كل قطاع من شأنه المساهمة في زيادة حجم ونوعية الودائع.

د- سياسات البنك ومركزه المالي فكلما كان المركز المالي للبنك قويا وسليما كلما كان ذلك دافعا لتعامل الجمهور فيما يتعلق بحجم ونوعية الودائع.

2- العوامل المؤثرة في الودائع على المستوى القومي:

أ- الحالة الاقتصادية حيث يزاد الإقبال في حالات الرواج والعكس تماما في حالات الانكماش.

ب- تأثير الإنفاق الحكومي فكلما زاد حجم الإنفاق الحكومي كلما زاد حجم الودائع وذلك لأن زيادة الإنفاق الحكومي من شأنه أن يخلق حالة من الرواج في الأسواق.

ج- درجة انتشار الوعي المصرفي فارتفاع مستوى هذا الوعي من شأنه أن يؤثر إيجابياً على حجم ونوعية الودائع.

د- نسبة الاحتياطي والسيولة حيث أن ارتفاع هذه النسبة والتي يلزم البنك المركزي البنوك بإيداعها لديه, من شأنه أن يؤدي إلى تقليل حجم الودائع الجديدة في البنك.

ثانياً: البنك المركزي:

يمكن النظر إلى البنك المركزي على اعتبار أنه مصدراً من مصادر التمويل الخارجي وذلك من خلال قيام ذلك البنك بما يلي:

أ- تقديم القروض والسلف:

يعمل البنك المركزي كبنك للبنوك ويقوم مقام المقرض الأخير للمصارف فيقدم لها قروضاً لمساعدتها على تلبية حاجاتها.والتسهيلات التي يعطيها البنك المركزي للمصارف في حالة اقتراضها منه تفوق معدل الفائدة الذي يتقاضاها وذلك لأنه غالباً ما يمنح هذه القروض ليشجع المصارف على الاقتراض لتمويل النشاطات التي يرغب في تشجيعها.

ب- إعادة الخصم:

تخصم المصارف التجارية عادة أوراقاً وسندات مالية للمتعاملين، وبدلاً من أن تجمد قيمتها لحين استحقاقها تعيد خصمها لدى البنك المركزي، وتدفع له بالمقابل معدل الخصم الذي يتقاضاه البنك المركزي، وتربح الفرق بين المعدلين: معدل الخصم الذي تتقاضاه من مالك الورقة الأصلي، ومعدل إعادة الخصم الذي تدفعه للبنك المركزي، ومن هنا يتضح أن معدل إعادة الخصم يكون أقل من معدل الخصم.

ويفضل المصرف في الأحوال العادية وعند توفر النقود في خزائنه أن يحتفظ بهذه الأوراق لحين استحقاقها وذلك لأمرين:

الأول: الاستفادة من استثمار أمواله في عملية الخصم فيستفيد مبلغ الخصم كاملاً إذا ما احتفظ بالورقة لحين استحقاقها وبذلك يحقق ربحاً مادياً أكبر.

الثاني: أن إعادة خصم الأوراق أمر لا ينظر إليه مالك الورقة الأصلي بارتياح لأن ذلك قد يكشف بعض أسراره المالية.كما أن المصرف التجاري نفسه لا ينظر إليه بارتياح لأن لجوءه إلى إعادة الخصم قد يساء فهمه، ويفسر

من قبل البعض على أنه دليل على ضعف سيولة المصرف، وعدم قدرته على مواجهة طلبات المتعاملين معه من النقود المتوفرة لديه.

لذا فإن المصرف التجاري لا يلجأ إلى إعادة الخصم إلا عند الضرورة القصوى المتمثلة.

1- تدني سيولته.
2- تدني رصيد أمواله الجاهزة.
3- زيادة فرص استثماره أمواله في نواح أكثر ربحاً من إعادة الجسم.

ثالثاً: التسهيلات ائتمانية الخارجية.

وتتلخص في القروض الاعتمادات التي تحصل عليها المصارف من مراسليها في الخارج وعادة ما تكون بالعملات الأجنبية لذا فإن هذا المصدر لا يمكن اعتباره مصدراً مباشراً كما أن استعماله يقتصر على تمويل عمليات مصرفية تصرف للمصرف المحلي لتمويل عملياته.إلا أن هذه المصادر هامة لتوسيع عمليات المصرف مع الخارج حيث تساعد المصرف على ترسيخ علاقاته بالخارج مما ينتج عنه إمكانية استخدامه كمصرف مراسل للمصارف الخارجية فيستفيد من العمولات الناتجة عن أداء هذه الخدمات.

رابعاً: مصادر تمويل أخرى:

وتشتمل على ما يلي:

أ- القروض المتبادلة بين المصارف المحلية:

في بعض الأحيان تلجأ المصارف التجارية إلى الاقتراض من بعضها البعض في سبيل تمويل عملياتها إلا أن هذه الطريقة لا تنظر إليها المصارف عادة بعين الارتياح نظراً لما قد يظنه البعض من أن التجاء المصارف إلى مثل هذه

الطريقة قد يعني ضعف المصرف المقرض، وكذلك فإن هذا المصدر غير مضمون لأن الحاجة إلى الأموال تنشأ عادة من زيادة الطلب على المسحوبات أو القروض وبما أن الأمور تحدث نتيجة لأوضاع سياسة أو اقتصادية معينة فإن جميع المصارف العاملة في البلاد تتعرض لنفس هذه الظروف مما يجعل كل المصارف تحتاج إلى أموالها في فترة واحدة الأمر الذي يجعلها غير مستعدة وغير قادرة على إقراض بعضها البعض وعندها فلا مناص من اللجوء إلى البنك المركزي كمقرض أخير.

ب- التأمينات المختلفة:

وهي التأمينات التي يضعها الأفراد في المصارف مثل تأمينات الاعتمادات المستندية ويتم تصنيف هذه التأمينات تحت الودائع المقيدة.

ج- ودائع المصارف من الخارج في المصارف المحلية:

وهذا المصدر غير ثابت ولا يشكل نسبة ذات قيمة

د- الشيكات والمسحوبات برسم الدفع:

وهذا المصدر غير ثابت ولا تعتمد عليه كثيراً، ولذا فإنه لا يلعب دوراً هاماً في عمليات التمويل.

هـ- المطلوبات الأخرى:

وهي عبارة عن عدة بنود يدمجها البنك المركزي معاً بقصد اختفاء معلمها أو لعدم أهمية تفصيلاتها.

قراءة ميزانية البنك[1]:

تتعدد أهداف القراءة والتحليل وذلك على النحو التالي:

- التعرف على كفاءة الأداء العام للبنك والتعرف على نقاط القوة والضعف بما يعطي مؤشراً عن موطن تحسين الأداء.
- التعرف على كفاءة الأنشطة الرئيسية للبنك مثل نشاط منح الائتمان وجذب القروض والخدمات المصرفية الأخرى.
- قياس المخاطر التي تتعرض لها استثمارات البنك وترشيد القرار المالي بصفة عامة عند المفاضلة بين قرارات الاستثمار وقرارات مصادر تمويلها.
- تحليل مسببات الأرباح أو الخسائر بالبنك.
- تقييم ملاءمة رأسمال البنك واتخاذ القرارات المتعلقة بتصحيحه.
- تحديد الاحتياجات المالية للبنك.

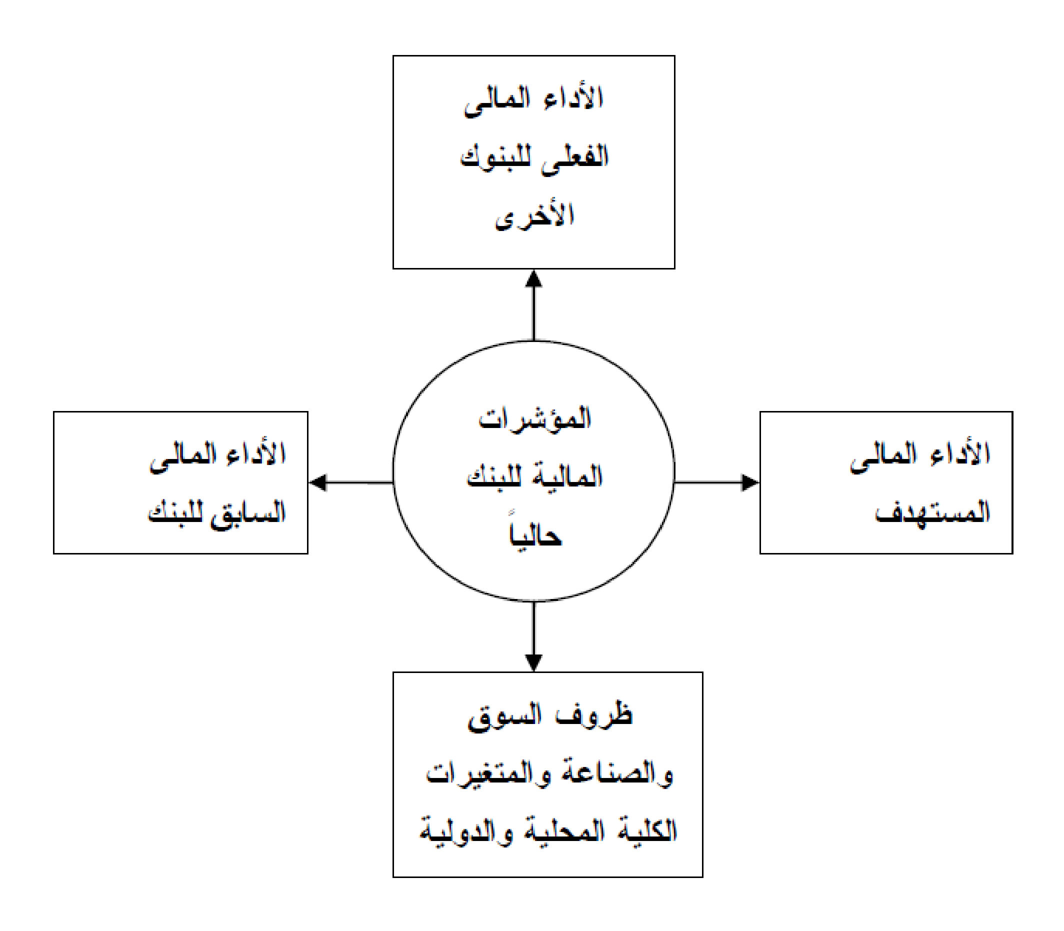
أما عن اتجاهات القراءة فإنها تتمثل فيما يلي:

- المقارنة بين الأداء الفعلي والمخطط، والتعرف على أوجه الاختلاف وأسبابها لاتخاذ القرارات التصحيحية المناسبة.
- المقارنة بين الأداء التاريخي للبنك والتعرف عل نقاط التحسن أو العكس.
- المقارنة بين الأداء الفعلي للبنك وأداء البنوك الأخرى للتعرف على نقاط القوة والضعف وذلك كما يوضح الشكل التالي:

---

(1) د. عبد العاطي لاشين – إدارة البنوك – مرجع سبق ذكره ص 66 – 86.

اتجاهات قراءة ميزانية البنك



هذا وتتمثل الأطراف المهتمة بقراءة الميزانية فيما يلي:

- الإدارة المالية في البنك نفسها والإدارة العليا نتائج التحليل في الترشيد سواء القرار المالي أو المصرفي أو التسويقي.
- حملة الأسهم (أصحاب حق ملكية البنك) للتعرف على كفاءة الإدارة التي قاموا بتعيينها لإدارة البنك نيابة عنهم.
- الدائنون، سواء كانوا المودعين بالبنك أو حملة السندات أو البنوك الأخرى، فكل من هؤلاء لهم مصلحة في التعرف على الأداء الفعلي، ويستخدمون نتائج هذا التحليل في اتخاذ قراراتهم قبل البنك.

- مصلحة الضرائب.
- هيئة الاستثمار والجهات الرقابية الأخرى.
- المستثمرون في البورصة – وبصفة خاصة في الشركات المساهمة وذلك لترشيد قراراتهم المتعلقة بشراء أو بيع أسهم هذه الشركة في السوق.
- المصدرون والمستوردون عن طريق البنك، وعملاء البنك الآخرين من الشركات والأفراد.
- مراسلو البنك من الخارج والداخل.

كيف يوظف البنك أمواله:

هناك شكلان رئيسان يقوم البنك بتوظيف أمواله فيهما هما[1]:

1- التوظيف النقدي:

وتتمثل هذه التوظيفات فيما يلي:

أ- النقد:

تحتفظ المصارف بجزء من أموالها على شكل نقد خزائنها أو لدى البنك المركزي على شكل حسابات جارية كاحتياطي لمواجهة حركة سحب الودائع **ويعتمد مقدار ما تحتفظ به من نقد على أمور منها:**

1- **معدل الاحتياطي النقدي الإجباري**: الذي يتطلبه قانون البنوك، وهذه القيمة تشكل الحد الأدنى لما يحتفظ به المصرف من موجوداته على شكل أرصده في البنك المركزي.

(1) د. زياد رمضان وآخرون – الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك – مرجع سبق ذكره ص 125 وما بعدها.

2- **نمط حركة الودائع**: يزيـد المصرف مـن مقـدار النقـود في خزائنـه عنـدما يتوقع سحباً كثيفاً للودائع كما حالة المواسم والأعياد وأواخر كل شهر.

3- **وضع البلد الاقتصادي والسياسي**: فكلما ساد الأمن والطمأنينة وازدهـرت الحالة الاقتصادية كلما قلت حاجـة المصرف إلى الاحتفـاظ بنسـبة كبـيرة من موجوداته على شكل نقد في الصندوق والعكس بالعكس.

4- **سهولة أو صعوبة حصول المصرف على أموال سائلة جاهزة مـن مصـادر أخرى**: فكلـما ازدادت الصـعوبات في سـبيل حصـول المصرف عـلى هـذه الأموال عند الطلب كلما اضطر إلى زيادة ما يحتفظ به من نقد جاهز أو أرصدة لدى المصرف المركزي.

5- **الثقة العامـة في المصرف**: كلـما ازدادت ثقـة جمهـور المـودعين في قـدرة المصرف على الوفاء بالتزاماته كلما حاجتـه إلى الاحتفـاظ بكميـات كبـيرة من النقد في خزائنه.

ب- شبه النقود:

يحتفظ المصرف بجزء كبير من احتياطياته عـلى هـذا الشـكل مـن الأصـول بعد أن يحتفظ بالاحتياطي النقدي الإجباري على شكل تقد جـاهز، وأرصـدة لـدى البنك المركزي وتشكل شبه النقود خط الدفاع الثاني ولذلك فهي تسـمى الاحتيـاطي الثانوي ضـد مخـاطر عـدم السـيولة إذ يوظـف المصرف جـزءاً مـن أموالـه في أوراق تجارية تستحق في المدى القصير جداً شريطة أن تكـون سـيولة هـذه الأوراق عاليـة جداً أو في قروض قصيرة الأجل جداً تستطيع المصرف استعادتها في أي لحظة يشاء.

وتعتمد درجة توظيف المصرف لموجوداته السائلة على شكل شبه نقود على:

- الأنظمة والقوانين المعمول بها وفيما إذا كانت هذه الأنظمة تسمح للمصرف التجاري بتوظيف جزء من أموال احتياطاته الإجبارية على هذا الشكل أم لا.

وفي حالة سماح القانون فإن مقدار ما يوظفه المصرف من احتياطياته على هذا الشكل يعتمد على:

1- نمط حركة الودائع فعندما لا يتوقع المصرف سحباً غير عادي على الودائع يزيد من توظيفاته في شبه النقود.

2- وضع البلد الاقتصادي والسياسي فكلما زاد الأمن والاستقرار كلما تشجعت المصارف على توظيف جزء أكبر من احتياطياتها على شكل شبه نقود سهولة أو صعوبة بيع شبه النقود في السوق المالية، فكلما ازدادت سهولة بيعها بخسارة قليلة كلما لجأت المصارف إلى توظيف جزء أكبر أمن احتياطياتها على شكل شبه نقود.

ج- الأرصدة له لدى البنوك الأخرى:

إن الأرصدة لدى البنوك الأخرى تتخذ ثلاثة مواضع وهي:

1- أرصدة لدى البنك المركزي إما على شكل حساب جار وهو الاحتياطي النقدي الذي ينص عليه قانون البنوك ويجب أن لا يقل عن نسبة مئوية معينة من مجموع الودائع، ولا يدفع البنك المركزي أية فوائد على هذا الحساب إذا كان مساوياً لنسبة مطلوبة، أما إذا زاد ذلك فيدفع على الزيادة شكل إما أن تكون الأرصدة بالإضافة إلى الحساب الجاري المذكور أعلاه على شكل ودائع لأجل بإشعار ويدفع عليها البنك المركزي فوائد تختلف باختلاف مدة الإشعار مما يشجع المصارف التجارية على الاحتفاظ بجزء من أموالها على هذا الشكل.

2- **أرصدة لدى البنوك الأخرى المحلية**: تحتفظ بأرصدة لدى بعضها البعض لتسهيل التعامل وتعتبر هذه الأرصدة من النقد الجاهز.

3- **أرصدة لدى البنوك الأجنبية**: وهي ألأرصدة تعود ملكيتها للمصارف التجارية العاملة ولكنها مودعة لدى مصارف أجنبية.

هذا ويعتمد حجم هذا التوظيف بصفة عامة على أمور منها:

أ- **القانون**: وتبني أهمية هذا العامل على أساس هل يسمح القانون باعتبار هذه الأرصدة من الاحتياطي القانوني أم لا ؟ فإن كان يسمح فإن ذلك يشجع المصارف على توظيف جزء من احتياطياتها على هذا الشكل إذا كانت تحصل على فوائد على هذه الأرصدة أو على جزء منها.

ب- **سعر الفائدة:** على الأدوات الممكن اعتبارها شبه نقود حيث يميز المصرف بين هذا السعر وبين الفائدة التي يتقاضاها على أرصدة لدى المصارف الأخرى.

ج- **عدم توفر سوق مالية نشيطة:** يستطيع معها المصرف شراء وبيع الأوراق التجارية الممكن اعتبارها شبه نقود

د- **نمط حركة الودائع.**

هـ- **التسهيلات:** الممكن الحصول عليها من المصارف التي يودع فيها المصرف أرصدته خاصة إذا كان لا يتقاضى على أرصدته فوائد.

د- الاستثمارات:

قد يقوم أيضاً جزء من أمواله "أموال المودعين" في الاستثمار والاستثمارات هنا قد تتم بشكل مباشر عن طريق تأسيس البنك المشروع معين أو المشاركة في جزء من رأس ماله تكون الاستثمارات في شكل غير مباشر كما هو

الحال بالنسبة للاستثمار في الأسهم والسندات وأذون الخزانة علاوة على الاستثمار في الأوراق التجارية التي تصدرها وحدات الحكم المحلي.

وعموماً يتنازع المصارف عملان في الاستثمار هما:

أ- عامل السيول وضرورة أن تفي المصارف بالتزاماتها قبل المودعين عند الطلب أو في المواعيد المتفق عليها.

ب- عامل الرغبة في تحقيق أقصى حلم.

وواجب المصارف هو تحقيق التوازن بين هذين العاملين وعدم تمكين أحدهما أن يطغى على الآخر حتى لا يتعرض مركزها للخطر وحتى لا تتعرض لإفلات فرص الربح المتزن.والذي تجدر ملاحظته في هذا الصدد أنه كلما زادت سيولة الأصل كلما قلت ربحيته.**وتنحصر أهم الأسس التي تقوم سياسة استثمار المصارف التجاري لمواردها فيما يلي:**

أ- الالتزامات القانونية وتشمل:

1- نسبة الاحتياطي النقدي التي يقررها القانون.

2- نسبة السيولة.

ب- درجة ضمان الاستثمار وسرعة تصفيته.

وهناك عدة طرق لتحويل الأصل إلى أموال سائلة منها تصفية العملية أو الالتجاء إلى سوق الأوراق المالية أو الالتجاء إلى المصرف المركزي.

هـ- الكمبيالات والحوالات المخصومة:

وتنقسم إلى نوعين:

1- خصم أذونات الخزينة:

إن درجة سيولة أذونات الخزينة مرتفعة وتشتريها المصارف عادة بقيمة أقل من غيرها فهي تمثل قروضاً قصيرة الأجل فضلاً عن إمكانية تحويلها للبنك المركزي والاقتراض مقابلها.

2- الأوراق التجارية:

وتعتبر من أحسن ضروب الاستثمار القصير الأجل طالما أنها تحمل أكثر من توقيع، ويعلل ذلك بأن قيمتها لا تتعرض لتقلبات عنيفة كالأوراق المالية التي تتغير أسعارها بين لحظة وأخرى كما أن القانون يحيطها بسياج من الضمانات فالمسحوب عليه يعتمد في العادة إلى الدفع في الميعاد خوفاً من خطر" البروتستو" ونظراً لتفاوت مواعيد استحقاقها وتفاوت قيمتها فإنها تعطى المصارف التجارية المرونة اللازمة في اختيار المجموعة التي تتناسب وحاجتها إلى النقود في المستقبل القريب كما أنه نظراً لأن الأوراق التجارية عادة تستحق الدفع بعد فترة قصيرة فإن المصرف يجد فيها وسيلة لتجديد القروض باستمرار فضلاً عن أنه يمكنه خصمها لدى البنك المركزي إذا احتاج إلى نقود في الحال.

و- القروض والسلف:

يقصد بالإقراض أن يقوم البنك بتزويد الأفراد ومنشآت الأعمال والجهات الطالبة للقرض بالأموال المطلوبة على أن يتعهد المدين بسداد هذه الأموال وفوائدها والعمولات المستحقة عليها والمصاريف دفعة واحدة أو على أقساط في تواريخ محددة ويتعرض البنك التجاري عند منح القروض إلى خطر الائتمان لذلك فإن إدارة محفظة القروض تعد أحد الأنشطة والوظائف الأساسية بالنسبة لأنشطة وعمليات البنك التجاري ولاسيما أن القروض تمثل المحور الرئيسي الذي يعتمد

عليه البنك في إيراداته حيث يتحقق حوالي ثلثي إيرادات البنوك التجارية من نشاط القروض.

يمكن تقسيم القروض إلى عدة تصفيات غير أن ما يهمنا منها في هذا المقام ما يلي:

- القروض التجارية:

يمكن تقسيم القروض التجارية إلى الأصناف التالية:

أ- الاعتمادات الشخصية:

يتميز هذا النوع من القروض بعدم وجود ضمان عيني إلا أن الضمان في الحقيقة يكون المركز المالي وسمعة المتعامل المالية.وبموجب هذا الاعتماد يضع المصرف تحت تصرف المتعامل حداً معيناً من الائتمان يمكن له السحب منه على أن يسدد رصيده في فترة تبلغ عادة سنة وتحسب الفائدة على الرصيد المدين للاعتماد..وإذا أراد المتعامل تجديد هذا الاعتماد فيجب عليه سداد الرصيد المدين قبل التجديد أو يثبت استعداده لهذا السداد وهذا ما يسمى بشرط لسداد التام على أن يراجع المصرف مركز المتعامل المالي ومدى نشاطه خلال العام المنصرم مع تحليل لحركات حسابه.

ب- الاعتمادات بضمان بضائع:

كمحاولة من المصارف لضمان عدم ضياع الأموال التي تقرضها لبعض المتعاملين معها فإنها تطلب تقديم ضمان عيني مقبول مثل بضاعة معينة أو محصول زراعي بشرط أن يكون قابلاً للتخزين وغير معرض للتلف خلال فترة الاعتماد وسهل الجرد وسهل البيع أيضاً وفي معظم الأحوال يستوفي المصرف

شروط الرهن الحيازي من ناحية مكان التخزين ووجود مندوب من المصرف ووضع يافطة المصرف على المخزن المخزون به البضاعة.

وبفتح الاعتماد لصالح المتعامل بنسبة معينة من قيمة البضاعة بعد تحديد هامش معين يتوقف على نوعها وعلى مركز المتعامل.

ويجب أن تتوافر في البضائع التي تقبلها المصارف التجارية كضمان:

أ- عدم قابلية السلعة للتلف.

ب- إمكانية تخزينها وسهولة جردها والتأمين عليها.

ج- عدم تعرض أسعارها لذبذبات عنيفة.

د- سهولة تصريفها دون خسائر.

هـ- وحدات السلعة متجانسة

ج- الاعتمادات بضمان أوراق مالية:

وهي لا تختلف كثيراً في وضعها عن النوع السابق إلا في المصرف يطالب المتعامل بإيداع أوراق مالية طرفه ويحدد لها قيمة تسليفية وهامشاً معيناً بالنسبة لكل نوع سب قوة المركز المالي للشركة المصدرة للأوراق وربحيتها وحسب سهولة تداول هذه الأوراق في سوق الأوراق المالية – وما إذا كانت بضمان الحكومة أو لا.علماً أن الأوراق المالية تتمتع قيمة تسليفية أكبر من الأوراق المالية الأخرى.

د- اعتمادات الخصم:

تنقسم اعتمادات الخصم إلى نوعين: الخصم العادي الشخصي والخصم التجاري.

1- الخصم العادي أو الشخصي:

ويعتبر سلفة شخصية إلا أنه يختلف من ناحية التنفيذ عن سلفة الاعتماد الشخصي حيث يحصل المصرف من المتعامل على سند أذني ويسمى تجاوزاً بالكمبيالة رغم عدم انطباق شروط الكمبيالة عليه (وهو عبارة عن تعهد بدفع مبلغ معين للمصرف بعد مضي فترة محددة) ويقوم المصرف بإعطاء المتعامل صافي قيمة هذا السند بعد خصم قيمة الفائدة المستحقة خلال فترة السند.

2- الخصم التجاري:

في هذه الحالة يقوم المصرف بفتح اعتماد للمتعامل في حدود مبلغ معين أي بحد أقصى لا يتجاوزه بعد أن يقوم بدراسة أوضاع المتعامل المالية بشكل عام ودراسة الإسناد التجارية لديه بشكل خاص من ناحية قيمتها وحركة دورانها وأسماء المدينين وذوي الأرصدة المالية عند التاجر وكذلك دراسة الإسناد التي تدفع عند استحقاقها ونسبة الإسناد إلى المبيعات وأية دراسات أخرى يراها المصرف ضرورية مثل سمعة التعامل التجارية.

وبناء على هذه الدراسات يقرر المصرف منحه التسهيلات التي طلبها أو جزءاً منها أو عدم منحه أي تسهيلات.

والآن يجب التنويه إلى أن هناك مجموعة متعددة من العوامل تؤثر في قدرة البنك في منح القروض ومن هذه العوامل ما يلي:

أ- حجم الودائع ونوعيتها لدى البنك حيث يلاحظ بصفة عامة أنه كلما زاد حجم الودائع كلما زادت قدرة البنك على الإقراض.

ب- احتياجات البنك من السيولة في الأجل القصير والطويل حيث أنه كلما زادت الأصول السائلة لدى البنك كلما انخفض قدرته على منح القروض.

ج- موقع البنك فكلما كان موقع البنك قريباً من عملائه كلما كانت فرصته في منح القروض أكبر وذلك مع افتراض ثبات باقي العوامل الأخرى المؤثرة في منح القروض.

د- حجم الأصول المطلوبة لتشغيل البنك فكلما زاد حجم هذه الأصول كلما انخفضت قدرة البنك على منح القرض.

هـ- رأسمال البنك وحقوق الملكية – وذلك من خلال تأثير المساهمون على قرارات إدارة البنوك بالنسبة لتنمية رأس المال عن طريق زيادة الاحتياطيات والأرباح غير الموزعة.

2- مجموعة العوامل الاقتصادية والتشريعية في الدولة:

أ- الأصول الاقتصادية في الدولة حيث أنه في حالات الرواج والازدهار تزيد الودائع ويزيد الطلب على القروض والعكس تماماً في حالات الكساد.

ب- قرارات البنك المركزي والجهات الإشرافية النقدية وذلك من خلال استخدام البنك المركزي لبعض الوسائل الرقابية مثل نسبة الاحتياطي القانوني وسعر خصم الأوراق التجارية.

2- التوظيف غير النقدي:

تأخذ هذه التوظيفات شكل الخدمات الهامة التي تقدمها المصارف التجارية إلى المتعاملين معها تسهيلا لأعمالهم والمردود الربحي لهذه التوظيفات محدود ومن أهم أشكال تلك التوظيفات ما يلي:

أ- خطابات الضمان:

خطاب الضمان وهو صك يتعهد بمقتضاه المصرف الذي أصدره أن يدفع للمستفيد منه مبلغاً لا يتجاوز حداً معيناً لحساب طرف ثالث لغرض معين وقبل أجل معين.

أركانه: يمكن حصر أركان خطاب الضمان بما يلي:

1- الضامن: وهو المصرف الذي أصدره.
2- المستفيد من خطاب الضمان فرداً كان أو هيئة.
3- المضمون (الشخص الثالث) وهو الذي صدر خطاب الضمان بالنيابة عنه أي لحسابه.
4- المبلغ وهو مبلغ خطاب الضمان.
5- تاريخ انتهاء صلاحية الخطاب.
6- الغرض الذي من أجله كتب الخطاب.

أنواع خطابات الضمان:

أ- خطابات الضمان اللازمة للمناقصات: وأنواعها هي:

1- خطاب الضمان الابتدائي.
2- خطاب ضمانات الدفعات المقدمة.
3- خطاب الضمان النهائي.

ب- خطابات الضمان التي تطلب من الأفراد لأغراض معينة وأهمها ما يلي:

1- خطاب الضمان الذي تطلبه الجمارك ومن أنواعها:
   أ- نظام الإيداع.
   ب- نظام السماح المؤقت.

ج- نظام الترانزيت (أي نظام البضائع العابرة)

د- التخليص على البضائع.

2- خطابات الضمان التي يطلبها القانون من العاملين ببعض المهن وذلك ضماناً للمصلحة العامة ومن أنواعها:

أ- كفالات ممارسة المهنة.

ب- كفالات المكاتب السياحية.

ج- كفالات تعهد اليانصيب.

ب- الاعتمادات المستندية:

الاعتماد المستندي هو أية ترتيبات يصدرها المصرف فاتح الاعتماد بناء على طلب المتعامل معه ووفقاً لتعليماته يتعهد البنك بموجبها بأن يدفع لأمر المستفيد (البائع) مبلغاً معيناً من المال في غضون مدة محددة (أي لغاية تاريخ انتهاء صلاحية الاعتماد) مقابل قيام المستفيد بتنفيذ شروط وتعليمات معينة تتعلق بالبضاعة موضوع البيع مثلاً أو أي موضوع آخر تم فتح الاعتماد من أجله وتسليم مستندات معينة مطابقة للشروط المبينة في خطاب الاعتماد ومن هنا جاءت الصفة مستندي.

أهميته:

تتبع أهمية الاعتماد المستندي من الدور الذي تلعبه في تسهيل عمليات التجارة الدولية وفوائد المتعددة يمكن إدراجها تحت ثلاثة مجموعات وهي:

أ- بالنسبة للتاجر فاتح الاعتماد:

1- يكون على ثقة من أن البضاعة ستأتي مطابقة للشروط المتفق عليها وخاصة عندما يطلب شهادة معاينة من قبل مؤسسة تتعاطى أعمال الكشف والتأكد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها في الاعتماد.

2- أن المستندات ستصل مطابقة للشروط فتعفيه من دفع الغرامات المفروضة من قبل الدولة حال وجود مخالفات مثل تصديق الفواتير وشهادة المنشأ.

3- لا يضطر لدفع قيمة الاعتماد سلفاً لمدة قد تصل من أربعة إلى ستة أشهر أي ريثما تصل البضاعة.

ب- بالنسبة للمستفيد:

1- يكون على ثقة بأن بضاعته التي يحضرها أو يصنعها مباعة ولن تتكدس في المستودعات ويكون سعر بيعها معروفاً وغير معرض للخسارة في حالة تدهور الأسعار.

2- يضمن عدم انسحاب المشتري ضمن المدة المتفق عليها والمحددة في الاعتماد.

3- يضمن دفع ثمن البضاعة حال تقديم المستندات بحيث تكون مطابقة للشروط ويضمن تسديد المسحوبات الزمنية عند موعد الاستحقاق.

4- يمكنه الحصول على تسهيلات مصرفية لتجهيز البضاعة مقابل الاعتماد.

ج- بالنسبة للمصارف:

مصدر دخل للمصارف من جراء العمولات التي تتقاضها والتأمينات التي تأخذها فتشكل مصدراً تمويلياً لا بأس به كما أنها توظيف هذه التأمينات فتحصل

على عوائد من إجراء ذلك بالإضافة إلى مساهمة هذه التأمينـات في زيـادة سـيولة هذه المصارف.

د- بالنسبة للتجارة الدولية:

بالنسبة للتجارة الدولية تساعد هذه الخطابـات عـلى انتشـارها بسـهولة خاصة وأنها تسهل النواحي المالية التي كانت كثيراً ما تقف حجرة عثر أمام انتشار هذه التجارة فتقوم المصارف بدور الوسيط الذي يثق به كل من البـائع والمشـتري فتسهل عملية قبض ثمن البضاعة حال شـحنها بيـنما لا يـدفع المشـتري الـثمن إلا حال استلامه الوثائق الخاصة بهذه البضائع.

أنواع المخاطر التي يتعرض لها البنك عند توظيف أمواله:

1- المخاطر الائتمانية:

تتعلق المخـاطر الائتمانيـة دائمـا بالسـلفيات (القـروض) والكشـف عـلى الحساب أو أي تسهيلات ائتمانية تقدم للعملاء.وتنجم المخاطر عادة عنـدما يمـنح المصرف العملاء قروضا واجبة السداد في وقت محدد في المستقبل ويفشل العميل في الإيفـاء بالتزاماتـه بالـدفع في وقـت حلـول القـروض، أو عنـدما يفـتح المصرف خطاب اعتماد مستندي بالدفع لاستيراد بضائع نيابـة عـن العميـل في تـوفير المـال الكافي لتغطية البضائع حين وصولها.

2- مخاطر السوق:

تنشأ مخاطر السوق للتغـيرات المفاجئـة في أحـوال السـوق حيـث تتـأثر المصارف بذلك التغيير وقـد تتخـذ الحكومـات إجـراءات لرفـع الـدعم عـن بعـض السلع مثل الأرز أو الشعير أو ربما تمنع دخول المنتجات حماية للإنتاج المحلي.

3- مخاطر سعر الفائدة:

تكون ناتجة عن تغير أسعار الفوائد صعودا أو هبوطا حسب وضع كل مصرف على حدة نسبة إلى السيولة المتوفرة لديه ومثالا على ذلك:

هناك احتمال أن يتعرض المصرف إلى خسارة عند توفير فائض السيولة لديه في حالة هبوط سعر الفائدة وعندما تشح السيولة فيضطر المصرف للاقتراض من سوق المصارف فمن المحتمل أن يتعرض لخسارة في حالة ارتفاع سعر الفائدة لذلك يتوجب على المصرف أن يولي هذا الموضوع مراقبة وإدارة مستمرة تجنبا للمخاطر.

4- مخاطر المعاملات:

كثيراً ما نسمع عن تحرك أسعار الدولار الأمريكي أو الين الياباني صعوداً أو هبوطاً في الأسواق المالية مقابل المارك الألماني أو الجنيه الاسترليني مثلاً.

لذلك يجب أن يكون للمصرف القدرة على حماية أمواله وأموال عملائه ضد هذه التقلبات ساء كانت صعوداً أو هبوطاً.

5- مخاطر السيولة:

غالبا ما تنتج هذه المخاطر بسبب عدم مقدرة المصرف على جذب إيداعات جديدة من العملاء أو بسبب ضعف المصرف في إدارة الموجودات والمطلوبات.

هذا ويقوم المصرف باللجوء إلى أسواق المصارف كلما أقرض عملاءه وذلك لكي يتمكن من الإيفاء بتعهداته على الوفاء بطلبات القروض من عملاء المصرف.

فكلما اقترض المصرف من الأسواق المالية قلت مقدرته على إبقاء هـامش ربحي جيد على القروض التي يقدمها.

6- المخاطر التشغيلية:

هذه تتعلق بالمخاطر المتصلة بالعمل اليومي في المصـارف.ولأن المصـارف ليست كالمصانع فإن المخاطر التشغيلية فيها تتركز في عمليات السطو والمباني غـير الآمنة.وتتضمن هذه المخاطر أيضاً أخطاء الصرافين والقيودات الخاطئة.

7- المخاطر القانونية:

هي المخاطر التي قد يتعرض لهـا المصرف مـن جـراء نقـص أو قصـور في مستندات مما يجعلها غير مقبولة قانونياً.وقد يحدث هذا القصور سهواً عند قبول مستندات ضـمانات مـن العمـلاء والتـي يتضـح لاحقـاً أنهـا ليسـت مقبولـة لـدى المحاكم.

وقد يحدث أكثر من واحدة من المخاطر المـذكورة في آن واحـد.لـذا فـإن المصارف عموماً ترسم سياستها لإدارة وتحديد تلك المخـاطر وتقـوم بعـد تحليلهـا بضبطها ضمن حدود معقولة.كما تقوم بمراقبتها بصفة مستمرة مـن خـلال قسـم ينشأ خصيصاً لإدارة المخاطر.

الفصل الرابع

العمليات المصرفية العادية

الفصل الرابع

أولاً: العمليات المصرفية العادية

1- الحسابات المصرفية:

تعريفها:

الحساب المصرفي هو عبارة عن معاهدة أو اتفاق بين البنك الذي يفتحه والشخص الذي يفتح لصالحه، تنضم به العمليات المالية القائمة بينهما سواء كانت إيداع أم سحب أو أي عملية أخرى بين الطرفين.

والحساب هو رمز شخصي لا يمكن لأي شخص مهما كان أن يتصرف فيه إلا صاحبه أو بأمر منه، ويتجسد هذا الأمر في الإمضاء على وثيقة السحب المتمثلة في الشيك ومن جهة أخرى يعطي فتح الحساب الحق لصاحبه الاستفادة من دفتر شيكات يستعملها عمليات السحب أو من دفتر خاص تسجل فيه عمليات الإيداع والسحب وذلك حسب نوع الحساب وطبيعته.

الحساب يشمل جانبين هما:

1- الجانب المدين في الحساب البنكي: حيث تدرج في هذا الجانب حقوق البنك اتجاه العميل صاحب الحساب أي أنه التزام في ذمة العميل للبنك ومثال ذلك:
   - المبالغ الذي دفعها البنك للعميل لقاء سحبه مبلغ بشيك لحسابه أو لشخص آخر.
   - العمولات التي يعيدها البنك لنفسه خصماً من حساب العميل.

2- الجانب الدائن في الحساب البنكي: حيث يتضمن جميع المبالغ التي تمثل حقوق العميل اتجاه البنك مثال ذلك:
   - إيداع نقدية من طرف العميل في حسابه لدى البنك.

- المبالغ المحصلة من قبل البنك لصالح عميله (تحصل شيك أو حوالة).
- الفوائد أو الأرباح المحققة للعميل لقاء ودائع أو أوراقه المالية.

أما عن الفارق بين الجانبين داخل الحساب الواحد فيشمل الرصيد الذي قد يكون مديناً عندما يكون الجانب المدير أكبر من الدائن أو دائن في الحالة العكسية (وتجدر الإشارة إلى أن الحساب البنكي لا يمكن أن يكون مديناً خاصة بالنسبة للأفراد).

أنواع الحسابات المصرفية:

1- **الحساب العابر:** هذا النوع يفتح لشخص يرغب القيام بعملية واحدة تستلزم بعض الوقت والإجراءات كبيع أو شراء أسهم مالية فيقيدها البنك في هذا الحساب و يقفل بعد انتهائها.

2- **حساب الشيكات أو حساب الإطلاع:** هو ذلك الحساب الذي تتم فيه العمليات المالية للزبون بدون قيود أو شروط لأنه أصلا حساب بدون أجل يمكن لصاحبه أن يسحب منه في أية لحظة يريدها فلا وقت يفرض عند السحب ولا إشعار مسبق يطلب من أجل ذلك وسمي كذلك لأن كل عمليات السحب على هذا الحساب لا تتم إلا بواسطة الشيك وهو يمثل حساب الودائع النقدية . ويفتح حساب الشيكات لغير التجار { لأشخاص طبيعيين } لإيداع مدخراتهم النقدية أو للتجار ولكن لتقييد عملياتهم الشخصية لا تجارية ومن خصائصه الأساسية أن يكون دائما دائنا.

3- **الحساب الجاري:** له نفس خصائص حساب الشيكات { ليس عليه قيود أو شروط } ولكنه يفتح في الغالب للتجار لاستعماله في عملياتهم المهنية ومن خصائصه الأساسية إمكانية أن يكون مدينا تبعا للتدفقات المالية للعميل وهذا يعين أن البنك يسمح له بالسحب على هذا الحساب حتى ولو لم يكن به أي

رصيد وذلك نظرا لطبيعة العمليات التجارية وعمليات التسوية المالية التابعة لها .{ طبيعة الحركة المستمرة لهـذا الحسـاب } .كـما يتميـز هـذا الحسـاب بعدم استقرار رصيده فلا يمكن القول بأنه مدين أو دائن لطالما الحسـاب لا يزال مفتوحا بينما يمكن معرفة الرصيد في نهاية السنة المالية أو عند اختتـام ميزانية نشاط العميل .

4- **الحساب لأجل:** هذا النوع يتطلب بعـض الشروط و القيـود عنـد اسـتعماله فـالأموال تـودع في هـذا الحسـاب لفـترة معينـة محـددة مسـبقا و يسـتفيد صاحب الحساب من وراء ذلك على فائدة.

5- **الحســاب عــلى الــدفتر:** هــذا النــوع لا يتطلــب اســتعمال الشــيكات أثنــاء العمليات القائمة بين البنك و العميل و على هذا الأساس فـإن كـل عمليـات السحب و الإيداع تسجل وجوبا في دفتر خاص يسلم لصاحب الحساب عنـد فتحه،و هو نوع خاص من الحسابات الدائنة غير التجارية يقبل مبالغ قليلة و مصدره صغار المدخرين و هو حساب شخصي جدا،حيث لا يمكن لصاحبه أن يعطي أمرا لفائدة الغـير و هـو مثـل حسـاب الشـيك لا يمكـن أن يكـون مدينا كما يمكن لصاحبه أن يستفيد من فائدة مثلما هو الشـأن في الحسـاب الآجل.

فتح الحسابات وإقفالها:

إن كل شخص طبيعي كامل الأهلية ومتمتع بحقوقه المدنية وكذلك الحـال بالنسبة للشخص المعنوي يمكن له فتح حساب بنكي بناءا على طلب يتقدم بـه إلى البنك والذي عادة ما يكون على شكل نموذج مطبـوع يحدثـه البنـك لهـذا المجـال ويحتوي على البيانات التالية :

بالنسبة للشخص الطبيعي:

- الاسم الكامل للعميل .

- العنوان الكامل والدقيق لطالب فتح الحساب.
- تفاصيل إثبات الهوية + شروط عامة تضمن سلامة عملية فتح الحساب .

بالنسبة للشخص المعنوي:

- التأكد من الشخصية القانونية لهذه الشركة (وجودها القانوني، اسمها، عنوانها) كما ينبغي التأكد من هوية وأهلية الأشخاص الذين يمثلونها .
- كل العمليات التي تجري تتم تحت المسؤولية الكاملة للمفوض الذي عينته الشركة.
- وفي الحالتين يتم توقيع طالب فتح الحساب عن طريق إدراج نموذج توقيع على البطاقتين (عادة) تحتوي كل منهما على خانتين وتحفظ إحدى البطاقتين في قسم الحسابات الدائنة للرجوع إليها كلما قدم للبنك أمرا بالدفع والثانية تحفظ بالأرشيف على مستوى البنك فاتح الحساب.
- يمكن للقصر الذين لم يبلغوا سن الرشد القانونية أن يقوموا بفتح الحساب لهم على الدفتر دون تدخل ممثلهم القانوني ويمكنهم أيضا السحب على مستوى الحساب دون تدخل ممثلهم هذا ولكن فقط إذا تجاوز سنهم 16 سنة حسب 172 من قانون النقد والقرض أما الأشخاص الذين تقل أعمارهم عن 16 سنة فإن فتح الحساب لصالحهم يجب أن تتم من طرف وصيهم الشرعي كما أن عمليات السحب و الإيداع يجب أن تتم من طرف الوصي الشرعي .

بعد فتح الحساب يتم إعطاء الحساب رقما الذي يسجل بجانب اسم المودع أو فوقه أو تحته حسب تصميم الوثيقة المعينة، ويخصص لكل حساب بطاقة يرحل إليها، كافة العمليات المتعلقة بالحساب وبعد إتمام جميع هذه الإجراءات يتم تسليم دفاتر الشيكات للعميل لتمكينه من استغلا حسابه .

كما يمكن فتح حساب مشترك باسم عدة أشخاص كأب و أبنائه أو مجموعة من الأفراد بينهم مصلحة مشتركة عن طريق توقيعهم، جميعا لفتح الحساب.

قفل الحساب:

يمكن قفل الحساب في عدة حالات من الممكن إجمالها في خمس نقاط أساسية:

1- يعتبر الحساب مقفلا في بعض الحالات عند انتهاء العملية التي فتح من أجلها الحساب مثل الدفع المعتمد والدفع المعتد هو قيام البنك، بوضع مبالغ معينة بحوزة أحد زبائنه لفترة محدودة .

2- يقفل الحساب في حالة طلب أحد الطرفين صاحب الحساب أو البنك كانتقال العميل لبلد آخر فيعيد دفتر الشيكات وذلك بإشعار خطي.

3- في حالة وفاة صاحب الحساب يجمد هذا الحساب إلى غاية تسوية مشكلة الوراثة وتعيين خلافة صاحب الحساب المتوفى.

4- يقفل الحساب أيضا عندما يتوقف صاحبه عن العمل التجاري أو عند إفلاسه أو لأي أسباب أخرى تؤدي إلى وقف نشاطه التجاري .

5- ويقفل أخيرا الحساب المبادرة من البنك كإجراء عقابي الذي يظهر سلوكا سيئا في معاملاته يخل بمصداقيته، وفي هذه الحالة يتم إخبار البنك المركزي بذلك.

العمليات التي تحرك الحسابات:

1- **عمليات الإيداع:** وهي تغذية الحساب بأموال يضعها الزبون في البنك، وتزيد عمليات الإيداع في رصيد حساب الزبون كما تزيد من موارد البنك وتسمح له بزيادة قدرته على منح القروض وسوف نرى بنوع من التفصيل هذه العمليات عندما ندرس الفصل المتعلق بالودائع.

2- **عمليات السحب:** وتتمثل في العملية العكسية للإيداع لأنها عبارة عن جميع الاقتطاعات التي يقوم بها الشخص من حسابه، مستعملا بذلك شيك أو بتقديم الدفتر وتنقص عملية السحب من رصيد الحساب ويمكن إجراء مثل هذه العملية إما لفائدة صاحب الحساب أو لفائدة أي شخص آ خر يؤمر بالدفع لصالحه من طرف صاحب الحساب شخصيا .

3- **التحويل المصرفي:** وهي عملية مصرفية يتم بمقتضاها نقل أموال من حساب إلى حساب آخر) في داخل نفس البنك أو بين حسابين مفتوحين في بنكين مختلفين) وذلك باقتطاع مبلغ معين من حساب المدين وإضافته إلى الدائن، بمعنى ينخفض رصيد حساب المسحوب عليه ويزيد رصيد حساب الشخص المستفيد وتتم عملية التحويل باستعمال ما يسمى بأمر التحويل.

2- السيولة:

تعني قدرة المصرف الفردي على مواجهة التزاماته والتي تشمل وبصورة أساسية تلبية طلبات المودعين للسحب من الودائع و تلبية طلبات الائتمان أي القروض والسلفيات لتلبية احتياجات المجتمع.

والسيولة التامة تساعد المصرف على تجنب الخسارة التي قد تحدث نتيجة اضطرار المصرف إلى تصفية بعض أمواله غير السائلة. وبذلك يمكن القول بأن السيولة التامة تمثل عنصر الحماية والأمان بالنسبة للمصرف، ومعنى الأمان أمان الودائع ومعنى الحماية حماية لقيمة الأموال الغير سائلة.

مكونات السيولة:

يمكن تصنيف مكونات السيولة حسب سرعة توفيرها إلى مكونين:

1- السيولة الحاضرة.

2- السيولة شبه النقدية.

1- السيولة الحاضرة:

هي النقدية الحاضرة لدى المصرف و التي تحت تصرفه وتشمل على:

أ- النقدية بالعملة الوطنية والعملات الأجنبية:

وهي الأموال الموجودة في خزائن المصرف في صورة نقد سائل من عملات رسمية ومساعدة وأجنبية. وقد يجد المصرف صعوبة في تقدير رقم هذا البند ولكن الخبرة السابقة لها دور في تقديره.

ب- الودائع لدى البنوك الأخرى ولدى البنك المركزي:

حيث يلتزم المصرف وفق التشريعات الخاصة بالاحتفاظ لدى البنك المركزي بأموال سائلة في شكل احتياطي للحفاظ على حقوق المودعين ويمكن عن طريق نسبة الاحتياطي هذا التأثير في حجم الائتمان هذا بالإضافة إلى أن المصرف قد يحتفظ بأرصدة في شكل ودائع قصيرة الأجل لدى المصارف الأخرى. بذلك يلجأ المصرف إلى هذه الأرصدة في حالة الحاجة إليها يمكن تحويلها إلى البنك المركزي للحصول على مقابلها النقدي.

ج- الشيكات تحت التحصيل:

وهي شيكات مقدمة من علماء المصرف لتحصيلها وإضافة قيمتها إلى حسابات العملاء بالمصرف وتحدد المصارف نسبة من هذه الشيكات لتدخل تحت نطاق السيولة وفقاً للخبرة السابقة، وبذلك تحتاط بعدم الأخذ بالحسبان تلك الشيكات التي يحتمل رفضها بسبب أو آخر، وتعتبر الشيكات التي يمكن تحصيلها عن طريق غرف المقاصة أكثر سيولة من غيرها والشيكات المحلية المسحوبة على نفس البلد أكثر سيولة من الشيكات المسحوبة على الخارج.

2- السيولة شبه النقدية:

وهـي الأصـول التـي يمكـن تصـفيتها أي بيعهـا أو رهنهـا ومنهـا أوذونـات الخزينة الكمبيالات المخصومة والأوراق الماليـة مـن اسـم وسـندات وهـي أصـول تسمى (بالأصول الاستثمارية لخدمة السيولة)، فهي تتمثل بقصر أجـل اسـتحقاقها وإمكانية التصريف السريـع سـواء بـالبيع أو الـرهن، وكلـما كانـت هـذه الأصـول حكومية أو مضمونة من الحكومة كلما كانت أسهل في التصرف فيها.

3- الودائع المصرفية:

أولاً: مفهوم الوديعة:

يقصد بالوديعة بأنها تلك المبالغ المصرح بها في أي عملة كانـت و المودعـة لدى المصرف و الواجبة التأدية عند الطلـب أو بعـد انـذار أو في تـاريخ اسـتحقاق معين . و هذا يعني ان هناك أموالا تودع لدى المصـارف و لكنهـا لا تعتـبر ودائـع مثل::

1- الاموال المودعة بالعملة المحلية لقاء فتح الاعتمادات المستندية .
2- الاموال المودعة لقاء اصدار الكفالات المصرفية .
3- الامـوال المودعـة بـالعملات الاجنبيـة لـدى المصـارف المحليـة كغطـاء للاعتمادات المفتوحة .
4- الاموال التي اودعها احد فروع مصرف معين لـدى فـرع اخـر مـن نفـس المصرف .

ثانياً: أنواع الودائع:

1- الودائع حسب الملكية :

وتنقسم إلى ثلاث أنواع:

أ-الودائع الاهلية:

و هي تلك الودائع التي تعود ملكيتها الى الجمهور

ب- الودائع الحكومية:

و هي تلك الودائع التي تعود ملكيتها الى الشركات و المؤسسات الحكومية.

جـ- الودائع المختلطة:

وهي تلك الودائع التي تعود ملكيتها الى الشركات والمؤسسات شبه الرسمية.

2- الودائع حسب المصدر:

وتنقسم إلى نوعين:

أ- الودائع الاولية:

هي التي يتم ايداعها لأول مرة من قبل الجمهور.

ب- الودائع المشتقة:

وهي التي تشتق من الوديعة بعد ان يتم منح جزء منها على شكل قروض و استثمارات.

3- الودائع حسب الامد:

وتنقسم إلى ثلاثة أنواع:

أ- الودائع الجارية (تحت الطلب):

و هي تلك الودائع التي يودعها الافراد و الهيئات لدى المصارف بحيث يمكن سحبها في أي وقت يشاء دون اخطار سابق منهم، بموجب اوامر يصدرها المودع الى المصرف ليتم الدفع بموجبها له أو لشخص اخر يعينه في الامر الصادر منه الى المصرف و قد يتم الدفع لأي شخص اخر يظهر هذا الامر بأسمه و هذا الامر يسمى (صك) .

ب- ودائع التوفير:

و هي الودائع التي يتم التعامل بها من حيث الايداع و السحب بموجب دفتر خاص و تمنح المصارف فوائد محدودة على هذا النوع من الودائع و غالبا ما يطلق عليها (الودائع الادخارية) .

ج- ودائع لأجل:

وهي الودائع التي يودعها الافراد و الهيئات لدى المصارف لمدة محدودة يتفق عليها الطرفين، و لا يجوز السحب منها جزئيا قبل انقضاء الاجل المحدد لإيداعها و يلجأ الافراد و الهيئات الى الايداع الثابت لأجل بالمصارف ، عندما تكون لديهم فائض نقدي لم يتيسر لهم استثماره، و تمنح على هذه الودائع فوائد تفوق الفوائد التي تمنحها ودائع التوفير .

4- الودائع حسب حركتها:

ولها نوعان:

أ- الودائع النشيطة:

و هي تلك الودائع التي يكون رصيدها غير مستقر نسبيا لكثرة عمليات السحب و الايداع .

ب- الودائع المستقرة:

و هي تلك الودائع التي يكون رصيدها مستقر نسبيا و ذات طبيعة ادخارية .

الاستراتيجيات الاساسية لجذب الودائع:

يمكن تمييز إستراتيجيتان اساسيتان لجذب الودائع هما:

أ- استراتيجية المنافسة السعرية :

تتمثل هذه الاستراتيجية بدفع معدلات فائدة اعلى للمودعين، و على الرغم من اهمية هذه الاستراتيجية ليس في النشاط المصرفي فحسب، انما في معظم مجالات النشاط الاقتصادي، ألا ان بعض التشريعات المصرفية لا تسمح بدفع الفوائد على الودائع الجارية الامر الذي يقلل من دور هذه الاستراتيجية في جذب الودائع.

العوامل المؤثرة في جذب الودائع:

تتأثر عملية جذب الودائع بعدة عوامل اهمها ما يأتي:

1- ادراك الجمهور والمؤسسات بأهمية التعامل مع النظام المصرفي:

حيث تدل الاحصائيات والبيانات ان الاهتمام بالأنظمة المصرفية، والتعامل معها يكون واسع النطاق في البلدان والمجتمعات المتقدمة اكثر منها في البلدان النامية، فالمجتمعات التي تكون فيها الثقافة المصرفية أو العادة المصرفية شائعة، تميل انظمتها المصرفية الى النمو والازدهار .

2- الاستقرار السياسي والاقتصادي والتشريعي :

والذي يؤدي بالمحصلة النهائية إلى زيادة الثقة بالجهاز المصرفي، وزيادة الاقبال والتعامل مع المصارف، حيث تحتاج المصارف لكي تنمو وتزدهر إلى بيئة مستقرة، ودليل ذلك اقبال الكثير من المودعين على التعامل مع مصارف دول أوربا مثل المصارف السويسرية والانجليزية .

3- السمات المادية والشخْصية للمصرف :

إذ يفضل كثير من الأفراد التعامل مع المصارف التي تعمل في الأحياء الراقية ذات السمعة الحسنة مما يجعل المصارف تهتم بتحسين مبانيها ونوعية خدماتها وإدخالها الأجهزة الحديثة كأجهزة التكييف والكمبيوتر وذلك لتوفير السرعة

والراحة في الأداء ودأب الموظفين على معاملة الزبائن بلطف ورحابة صدر بجانب السرعة والكفاءة في الخدمة.

4- تقديم مزايا جديدة ومبتكرة ومجزية للمودعين :

حيث تلجأ المصارف كجزء من استراتيجيتها إلى تعديل هيكل أسعار الفائدة ولو بشكل طفيف لديها لتكون قادرة على مواجهة المنافسة، أو أن تستحدث نظم إيداع جديدة مثل، الميزة التأمينية للودائع، أو ربط العائد على الودائع بأرباح المصرف، أو تيسير أنظمة اليانصيب المجزية لاستقطاب الودائع ... إلخ .

5- تحسين مستوى ونوعية الخْدمات المصرفية:

سواء عند فتح الحساب الجاري أو فتح حسابات التوفير، أو عند الايداع في الحساب أو عند السحب منه، وفي إطار التسويق المصرفي، نجد إن المصارف تهتم كثيرا في الترويج لخدماتها، كما تعير اهتماما للعلاقات العامة، والاهتمام بالزبائن باعتبارهم سادة السوق وفق المفهوم الحديث للتسويق، كما تهتم المصارف بتدريب الكوادر المصرفية وتأهيلها بهدف تقديم افضل الخدمات لجمهور الزبائن.

6- موقع المصرف:

حيث اصبح للموقع تأثير على قدرة المصرف في جذب الودائع بسبب صعوبة انتقال معظم السكان من مكان إلى آخر، وازدياد حركة المرور، فالمقترض قد لا يهتم بموقع المصرف، أي إنه مستعد للانتقال ولمسافات طويلة للحصول على القروض، ولكن المودع قد يهمه كثيرا موقع المصرف بقدر ما يهمه قربه منه، ومدى توفر موقف للسيارات فيه أو قريب منه .

7- عراقة المصرف وشهرته:

المصارف التي تؤسس في منطقة ما تخلو من المصارف قبلها، تستطيع انشاء علاقات مع زبائنها، وتحافظ عليها، تحتل مركزا تمتاز به على المصارف

الجديدة، فالاولاد تعامل في الغالب مع المصارف التي يتعامل معها آباؤهم، ويتعامل المديرون الجدد في منشآت الأعمال مع المصارف التي تعامل معها المدراء السابقون.

إدارة ودائع المصارف التجارية:

نظراً لأهمية الودائع في حياة المصارف التجارية فإن هذه المصارف ترى لزاماً عليها أن تلجأ إلى دراسة تركيبة الودائع وتوزيع الودائع وحركة الودائع.

أ- تركيب الودائع:

تعني دراسة تركيبة الودائع أن تتعرف إدارة المصرف على أصناف الودائع الموجودة لديها فوجود الودائع الطويلة الأجل على مختلف أشكالها والودائع الخاضعة لإشعار بنسبة كبيرة يتيح لإدارة المصرف مجالاً أكبر من الحرية في توظيف موجوداتها وهكذا فإن ضعف مستوى هذا النوع من الودائع يجب أن يحفز الإدارة على زيادته. وأن تتعرف الإدارة على أصناف الودائع حسب قدرات المودعين المالية وفيما إذا كانت غالبية ودائها مملوكة لكبار المودعين أم صغارهم. إن ودائع صغار المودعين أكثر ثباتاً لضآلة الكميات المسحوبة منها في وقت واحد فإذا كانت نسبة هؤلاء المودعين قليلة نسبياً في تركيبة الودائع فإن على إدارة المصارف أن تعمل على توسيع قاعدة الودائع أي السعي لزيادة عدد صغار المودعين في المصرف إلا أن هناك محذوراً هاماً يجب على الإدارة الانتباه له قبل التمادي في هذا الاتجاه ألا وهو ضمان عدم تأثير هذه الزيادة على ربحية الودائع مثل تخفيض الفوائد التي تدفعها عليها أو اشتراط حد أدنى لا تقبل الوديعة إذا كانت دونه.

ب- توزيع الودائع:

المقصود التوزيع الجغرافي للودائع بين مختلف فروع المصرف في القطر الواحد. فمن دراسة التوزيع يمكن للمصرف أن يعرف حجم الودائع المتوفرة في

كل فرع من فروعه في حالة وجود فروع له وهكذا فإنها تمكن الاستفادة من فائض الودائع لدى أحد الفروع وتوجيهها إلى فرع آخر يحتاج إليها.

ج- حركة الودائع:

وتهدف دراستها إلى التعرف على نمط الإيداع والسحب خلال فترات زمنية محددة قد تكون سنوية أو موسمية أو شهرية وتستفيد الإدارة من معرفة هذا النمط بأن تستعمله في عمليات التنبؤ والتخطيط المالي للمستقبل.

ولكن هذا لا يغني الإدارة عن ضرورية التنبيه لعوامل أخرى هامة تؤثر في هذا الحركة فتخرجها عن نمطها المعتاد مثل: الأوضاع الاقتصادية العامة والاستقرار السياسي والاقتصادي أو عدمه وحالة الأسواق زمن هنا نجد أن المصارف تهتم بمراقبة حركة الودائع اليومية لئلا تتفاجأ بسحوبات غير عادية تحرج المصرف وتربكه.

4- الإقراض:

إذا كانت الودائع هي المصدر الرئيسي لأموال المصارف التجارية، فإن القروض هي الاستخدام الرئيسي لتلك الأموال. وعملية الإقراض للعملاء هي الخدمة الرئيسية التي تقدمها المصارف التجاري وهي في نفس الوقت تعتبر المصدر الأول لربحيتها. وتمنح القروض عندما ترغب المصارف في إقراض قيمة محددة، حيث تسجل قيمة القرض في حساب خاص يفتح باسم العميل، ويتم الاتفاق بين العميل والمصارف على أن يتم السداد على أقساط، والتي عادة يتم تحويل قيمتها من الحساب الجاري للعميل، إلى حساب قرض العميل. أو قد يتم سداد قيمة القرض دفعة واحدة في تاريخ محدد ومتفق عليه.

مكونات سياسة الإقراض:

1- الالتزام بالقيود القانونية:

إذ قد يحقق القانون التوسع في الائتمان أو قد يقلصه. وتحدد التشريعات المصرفية الحد الأقصى للقروض، وأسعار فوائدها و عمولاتها والضمانات ونوعية النشاطات الجائز تمويلها.

2- تقرير حدود ومجال التفويض:

إذ تقرر السياسة مجال الاختصاصات وحدودها وأبعاد وحدود التفويض ومستوى اتخاذ القرار. وتكون تلك الحدود عرضه للتغير كل سنة على الأقل. وقد يوجد سلطة مطلقة لفرد واحد لاتخاذ القرار بإعطاء القروض، وقد تكون جماعية أو على شكل لجان قروض.

3- تحديد أنواع القروض التي يمنحها المصرف:

إذ تنص السياسة على القروض التي يتعامل معها المصرف وبذلك يتم الفصل المبدئي بين القروض المقبولة وغير المقبولة. فقد لا تسمح بمنح القروض للإسكان ولكنها تسمح بالقروض لغرض استيراد السلع من الخارج. ولذا فهي تقتصد في الجهود القصيرة في خطوات منح الائتمان وإجراء عملية التحري ما دامت قد قطعت أصلاً الطريق على منح القروض للإسكان.

4- محل إقامة المقترض:

إذ تنص بعض سياسات البنوك للإقراض أن تقتصر منح قروضها إلى العملاء الذين يسكنون جوار المصرف أوفي أماكن قريبة منه. إذ أن قرب المكان الذي يسكنه العميل يسهل مسألة التحري عن قدرته وسمعته.

5- الحجم الكلي المصرح به للائتمان:

إذ قد تحدد السياسة عدم منح القروض إلا في حدود نسبة معينة من الودائع. ورغم إن هذه النسبة لها علاقة بالسيولة ولكنها قد تكون من الارتفاع الذي يسمح بحرية منح القروض من قبل الإداريين دون أخذ موافقة الإدارة العليا.

6- هيكلية محفظة القروض:

أ- فقد تحدد السياسة نوع القروض التي يجب الابتعاد عنها والقروض الممنوع منها إطلاقاً.

ب- نسب القروض أو الأهمية النسبية للقروض وفي كل نوع.

7- شرط الائتمان:

منها شروط قبول الطلبات. وهي نقطة الانطلاق التي من بعدها يتم إجراء الخطوات اللاحقة مثل التحري والاستقصاء. كما قد تحدد الشروط أقصى فترة لمنح القروض وضرورة وجود عقد اتفاق يوضح ترتيبات استرداد القروض وأنواع الضمانات المطلوبة أو القروض التي لا تحتاج ضمان عيني.

8- المنطقة التي يعلم فهيا المصرف:

إذ قد تحدد سلفاً المنطقة التي يعلم فيها المصرف. وهذا يعتمد على قدرة المصرف المالية وحجم رأسماله ومدى تحمله للمخاطر.

9- إجراءات وخطوات الحصول على القرض:

حيث تذكر الإجراءات التي يتطلبها إتمام القرض. وقد يبدو ذلك واضحاً في المصارف الكثيرة. ولاشك أن وضوح الإجراءات تسهل عملية التنفيذ.

10- توثيق القروض:

إذ توضح السياسة النماذج والسجلات المطلوبة مثل طلب القروض وميزانية العملاء وتقارير المراجع الخارجي ونماذج متابعة القروض.

وسياسة القروض في معظم البنوك ترتكز على عوامل متعددة منها الأمان، السيولة، الغاية من القروض، والربحية التي سوف يحققها البنك من عملية القروض.

أنواع القروض (تصنيفات القروض):

هناك تصنيفات متعددة لأنواع القروض، إذ يمكن تصنيف القروض من حيث المدة، ومن حيث الغرض منها، ومن حيث الضمانات المقدمة كما يلي:

1- من حيث المدة:

تقسم القروض من حيث المدة إلى نوعين رئيسيين:

أ- القروض قصيرة الأجل:

وهي تلك القروض التي تقل مدتها عن سنة واحدة، وتشمل تلك القروض التي تمنح لتمويل رأس المال العامل عادة، ورغم أ، هذه القروض تزيد من الخصوم المتداولة للشركة عن الاقتراض، إلا أنها تزيد أيضاً من أصولها المتداولة سواء بقيت في النقدية أو تم إنفاقها لشراء مواد خام أو بضاعة أو أثاث أو غير ذلك.

ب- القروض متوسطة الأجل وطويلة الأجل:

وهي القروض التي تزيد آجالها عن سنة، وقد تصل إلى عشرة أو عشرين سنة، حيث تمنح لتمويل الأنشطة والعمليات ذات الطبيعة الرأسمالية كمشاريع الائتمان، أو بناء المصانع، أو إقامة مشاريع جديدة.

2- من حيث الغرض من القرض:

تنقسم القروض من حيث الغرض من استخدامها إلى عدة أنواع أهمها:

1- القروض الاستهلاكية:

وهي تلك القروض التي يكون الغرض من استخدامها استهلاكي كشراء سيارة أو أثاث أو ثلاجة أو تليفزيون.

2- القروض الإنتاجية:

القروض الإنتاجية هي تلك القروض التي يكون الغرض من استخدامها إنتاجي أي لغرض زيادة الإنتاج أو زيادة المبيعات كشراء مواد خام أو شراء آلات لتدعيم الطاقة الإنتاجية.

3-من حيث القطاعات الاقتصادية:

أ- القروض العقارية:

تقدم القروض العقارية للأفراد والمشروعات لتمويل شراء أرض أو مبنى وتكون مدة هذا النوع من القروض عادة لفترة طويلة قد تصل إلى أكثر من 15 سنة.

ب- القروض التجارية:

تمثل القروض التجارية نسبة لا بأس بها من أنشطة المصرف الإقراضية، وتكون هذه القروض عادة لمدة قصيرة، أي لأقل من سنة واحدة. ويكون استخدامها في مجال تمويل التجارة، سواء التجارة الداخلية، أو التجارة الخارجية.

ج- القرض الصناعية:

وهي القروض التي يطلبها عادة الحرفيين والمصانع، ويتم منحها لآجال متوسطة وطويلة الأجل، وذلك وفقاً للدورة الصناعية للجهة المقترضة.

د- القروض الزراعية:

وهي تلك القروض التـي تقـدم للمـزارعين لشراء بـذور أو أسـمدة أو آلات زراعية، وتمنح القروض الزراعية لآجال قصيرة، أي لأقل مـن سـنة حسـب الموسـم. وقد تعطي لآجال طويلة في حالة تمول شراء آلات زراعية وغيرها.

4- من حيث نوع الضمان:

يعتبر الضمان الوسيلة التي تعطي المصرف تأميناً ضد خطـر عـدم السـداد، إذ أنه يساعد المصرف على اسـتلام حقوقـه في القـرض عنـدما يعجـز العميـل عـن سداده. وتنقسم القروض في هذا المجال إلى قسمين رئيسيين:

أ- القروض بدون ضمان:

فقد يمنح المصرف قرضاً لأحد عملائه الجيدين بدون أي نوع مـن الضـمان، وذلك اعتماداً على سمعته المالية وعلى قوة مركزه المالي. ولا ينبغي التوسع في منح القروض بدون ضمان (على المكشـوف)، إذ أنـه يمـنح في ظـروف خاصـة كمحاولـة لكسب عميل جديد.

ب- القروض بضمانات:

الغالبية العظمى من القروض تكون مصحوبة بضمانات، ويطلق على هذه الضمانات اسم ضمانات تكميلية، لأنها تطلب اسـتكمالاً لعنـاصر الثقـة الموجـودة أصلاً وليس بديلاً عنها. فبعد التأكد من سـمعة العميـل الماليـة عـلى أنهـا جيـدة، وبعد دراسة مصادر دخل العميل ومركزه المالي والتأكد من قوته وسلامته، يطلـب المصرف من العميل ضماناً تكميلياً.

5- من حيث عدد المقرضين:

أ- قروض يقدمها مصرف واحد:

الأصل في القرض أن يقدمه مصرف واحد، حيث يفضل المصرف أن يقوم وحده بمنح القرض، وذلك بهدف الاستفادة الكاملة من الفوائد المتفق على سعرها.

ب- القروض المجمعة:

القرض المجمع هو قرض كبير نسبياً يتم تأمينه بالنيابة عن المقترض، وذلك عن طريق مجموعة من المصارف المقرضة.

إجراءات عملية منح القرض (إطار عام):

1- البحث عن الفرص وجذب العملاء:

يجب أن لا يكتفي المصرف التجاري بانتظار علماءه الذين يجيئون إليه أو يدعوهم للتعامل معه في الجرائد. بل لابد له من البحث عن الفرص بالدراسات المكتبية والميدانية والذهاب للعملاء والتعرف على احتياجاتهم التمويلية. ويلعب التسويق المصرفي دور هام في جذب العملاء وزيادة الحصة السوقية للبنك.

2- تقديم الطلب:

إذ لابد أن يصمم المصرف طلب قرض يحوي جميع البيانات الأساسية التي تسرع عملية التحليل وصناعة القرارات. ويجب أن يشمل الطلب أيضاً قدر الإمكان على خطة مدروسة لتقلل من عملية حصول معلومات مضافة بعد ذلك. كما لابد للمصرف أن يذكر طالب القرض بضرورة كتابة نقاط الضعف أو السلبيات من البداية لتحصيل الوضوح ولتسهيل مهمة التقييم والتحري. ولابد أن يكون إدخال المعلومات بطريقة تسهل استخدام الحاسوب كما لابد من وجود دليل يدل العميل على كيفية إملاء الطلب.

3- الغربلة الأولية للطلب:

إذ يجب الفرز المبدئي للطلب فور تقديمه قبل مطالبة العميل بمعلومات إضافية. كما لابد أن يكون موظف المسئول يملك تصوراً واضحاً حول قواعد القبول ليحسن في الأمر إذ ليس من الحكمة قبول الطلب ومن ثم إعلام المقترض المحتمل أن طلبه مرفوض. كما لابد أن يعرف موظف القروض إيجاد بدائل جديدة لعملائه.

4- استعمال البيانات والقيام بالزيارات:

إن الوضع الأمثل هو أن استكمال البيانات منذ تقديم الطلب، ولكن في بعض الأحيان قد ينقص بعض المستندات. لذا من الضروري استكمال البيانات مرة واحدة. ويمكن أن يتم ذلك خلال زيارة ميدانية إذ تطلب الأمر القيام بها. ولابد للإدارة العليا وفي هذه المرحلة بالذات من تحديد الحالات التي تتطلب الدراسة الميدانية.

5- التحليل:

ونقصد بالتحليل للفرصة الإقراضية هو معرفة درجة المخاطرة بها ومدى الربحية التي يمكن أن تحققها وتقييم البيانات المقدمة بموجب طلبات القروض.

6- تقييم الموقف:

وهو أن يجريه عادة شخص من المستوى الإداري الأعلى في إدارة المصرف بعد إنهاء عملية التحليل حيث توضع أمامه نتائج التحليل بعضها جوار البعض وعمل تقرير عن المنافع والتكاليف وفق المعايير التي تعترف بها إدارة المصرف وضمن سياسة القروض.

7- التفاوض:

وعلى ضوء التحليل والتقييم ويضع تصورات عن البدائل المختلفة الممكن التفاوض عليها لمقابلة احتياجات العميل وظروفه واحتياجات المصرف وظروفه. ويتناول التفاوض عادة حجم التمويل ومدته وترتيبات السداد. كما تحدد فلسفة التفاوض على أساس: أنا أكسب وأنت تكسب وليس على أساس أنا أكسب وأنت تخسر.

8- اتخاذ القرار والتعاقد:

وما أن يتم الاتفاق بعد التفاوض، حينذاك تبدأ إجراءات التعاقد، وفي حضور المستشار القانوني فيوقع العقد.

9- تنفيذ التمويل والمتابعة:

تنفيذ التمويل ومتابعة خدمة العمليات لضمان التزام العميل بالشروط. ويجب على المصرف وضع جدول للمتابعة الدورية وإيضاح كيفية التصرف في حالة تعثر المقترض واحتياجاته لأموال جديدة مثلاً.

10- استرداد الأموال:

يتم استرداد الأموال عند الاستحقاق وبالكيفية التي تم الاتفاق عليها.

11- التقييم:

ومن الضروري معرفة ما إذا قد تحققت الأهداف من القروض الممنوحة. وما هي نقاط الضعف والقوة في تلك العملية.

12- التوثيق في الحاسوب:

إذ لابد أن يتم إدخال المعاملة في الحاسوب كمستند ووثيقة للمستقبل.

5- الاعتمادات المستندية:

تعريفها:

هي عبارة عن خطاب ضمان صادر من بنك المستورد إلى بنك المصدر لدفع قيمة المستندات كثمن البضاعة أو غيرها وتكون لها تاريخ معين للدفع ويكون التعامل بين البنك المستورد والبنك المصدر بالمستندات فقط.

أطراف الاعتماد المستندي:

1- عميل المصرف:

وهو طالب الاعتماد والذي يمنحه له البنك ضمن سقوف معينة بناءاً على عدة اعتبارات منها سمعة العميل المالية والأدبية وعلاقة العميل مع البنك.

2- البنك فاتح الاعتماد:

وهو البنك الذي يقوم بفتح الاعتماد بناء على طلب وتعليمات من عميله (المشتري) ويقبل البنك الذي يمثل المستورد فتح الاعتماد في حالة استكمال كل المعلومات الضرورية اللازمة لفتح الاعتماد، ويلتزم البنك فاتح الاعتماد بتزويد البنك المراسل (في الخارج) بكل المعلومات الضرورية عند استلام المراسل أية معلومات غير واضحة، ويقوم البنك فاتح الاعتماد بتسديد قيمة الاعتماد إلى البائع شرط تقديم مستندات مطابقة لشروط الاعتماد المفتوح.

3- البنك المبلغ:

وهو البنك الذي سيقوم بتبليغ تفاصيل الاعتماد للمستفيد حال استلامه إشعار التبليغ من الفاتح والذي سيقوم بدفع قيمة المستندات المقدمة من المستفيد طبقاً لشروط الاعتماد.

وإذا لم يتمكن البنك المبلغ من التأكد من ظاهر صحة الاعتماد فيجب عليه دون تأخير أن يعلم البنك الذي يبدو أن التعليمات وردت منه بأنه لم يتمكن من التأكد من صحة الاعتماد.

أما إذا اختار مع ذلك أن يقوم بتبليغ الاعتماد فيجب عليه أن يعلم المستفيد بأنه لم يتمكن من التأكد من صحة الاعتماد.

4- البنك المعزز:

من الممكن أن يكون البنك المبلغ هو نفسه البنك المعزز وذلك بموجب اتفاق مسبق بينه وبين البنك فاتح الاعتماد، ومن الممكن أن يكون بنك آخر.

ويقصد بالبنك المعزز البنك الذي يعطي ثقة إضافية لصحة الاعتماد (المساند)، ولا يقوم البنك بإضافة تعزيزه إلا إذا كانت قيمة الاعتماد ضمن سقف التسهيلات.

5- البنك المغطي:

وهو البنك الذي يوجد للبنك الفاتح حساب لديه لتغطية ما سيدفعه البنك المبلغ للمستفيد مقابل المستندات المقدمة على الاعتماد.

في بعض الأحيان وبموجب اتفاق مسبق بين البنك الفاتح والمبلغ يصبح البنك المبلغ بنك مغطي.

وتتم التغطية بموجب ترتيبات مصرفية يتم الاتفاق بشأنها بين البنك المغطي والبنك مصدر الاعتماد، حيث يحتفظ البنك المغطي بحقه في مطالبة البنك المصدر بقيمة ما دفعه مبالغ.

6- البنك الوسيط:

في بعض الأحيان يطلب المشتري من البنك فاتح الاعتماد أن يبلغ المستفيد بواسطة بنك يحدده هو بناءاً على اتفاق مسبق بينه وبين المستفيد.

7- البنك الذي سيتداول المستندات:

من الممكن أن يكون البنك المبلغ أو أي بنك آخر إذا سمحت شروط الاعتماد بذلك. وهو البنك الذي يقوم بتقييم أو إعطاء قيمة للمستندات المقدمة للتأكد من أن قيمة المستندات يمكن تغطيتها من قبل المستفيد.

8- البنك الذي يقبل السحوبات:

في حالة نص الاعتماد على الدفع في موعد استحقاق معين (من الممكن أن يكون البنك المبلغ أو أي بنك آخر إذا سمحت شروط الاعتماد بذلك).

خطوات فتح الاعتماد:

1- استقبال العميل بكل لباقة.

2- تعبئة نموذج فتح الاعتماد والتأكد من وجود رخصة الاستيراد اللازمة.

3- إعطاء الاعتماد رقم تسلسل والطلب من العميل توقيع الاعتماد بالإضافة إلى أية نماذج أخرى حسب طبيعة الاعتماد.

4- لدى مغادرة العميل البنك يتبع الموظف الخطوات التالية:

أ- إرسال الاعتماد إلى قسم الودائع ليتم تدقيق توقيع العميل وذلك بعد أخذ موافقة مدير الفرع أو مدير العمليات الأجنبية على الاعتماد.

ب- إجراء القيود المحاسبية بناءاً على التسهيلات الممنوحة للعميل أو بناءاً على النسب التي يحددها مدير الفرع أو مدير العمليات الأجنبية.

ج- إرسال الاعتماد والقيود المحاسبية إلى رئيس القسم والمراقب أو مدير دائرة الاعتمادات من أجل تدقيق الاعتماد والقيود ومن ث توقيعه فئة

(أ)، أو فئـة (ب) في حالـة كـون حسـاب العميـل مـديناً أو تجـاوز التسهيلات الممنوحة له في الجاري مدين، ثم ترسـل القيـود المحاسـبية مرفقة بالاعتماد إلى مدير الفرع أو مدير العمليات الأجنبية.

د- فرز القيود وإرسالها إلى الكمبيوتر، العميل، ملف الاعـتماد، الاحتفـاظ بنسخة من أجل التدقيق على النشرة اليومية للكمبيوتر.

هـ- إرسال الاعتماد إلى الطباعة فـوراً في حالـة عـدم طلـب العميـل تبليـغ الاعـتماد بواسـطة الـتلكس المخـتصر أو الـتلكس الكامـل أو إرسـال الاعتماد إلى قسم التلكس ومن ثم إلى قسم الطباعة.

و- تدقيق الاعتماد ف صورته النهائية من قبل رئيس القسـم والمراقـب أو مدير دائرة الاعتمادات وتوقيعه فئة أ، ب ومن ثم إرساله إلى الـديوان ليتم إرساله إلى البنك المبلغ.

ز- عند ورود نسخة ملف الاعتماد من الديوان يتم حفـظ جميـع الأوراق والقيود داخل الملف بواسطة موظف الأرشيف.

ح- تـأمين الاعـتماد وذلـك بواسـطة موظـف التـأمين الـذي يقـوم بتعبئـة النموذج المعد لـذلك والـذي سيرسـل إلى شركـة التـأمين التـي حـددها العميل بعد تدقيق النموذج من قبل رئيس القسم والمراقب وتوقيعـه أ، ب.

أنواع الاعتمادات المستندية:

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية إلى الأنواع التالية:

أ- الاعتمادات المستندية حسب طريقة الدفه.

ب- الاعتمادات المستندية في حال وجود وسيط.

ج- الاعتمادات المستندية حسب درجة الضمان.

أولاً: الاعتمادات المستندية حسب طريقة الدفع: وتشمل:

1- اعتماد بالاطلاع:

وهو الاعتماد الذي ستدفع قيمته فوراً إلى المستفيد من قبل البنك المبلغ بمجرد تقديمه مستندات مطابقة لشروط الاعتماد، بالإضافة أنه حين وصول المستندات المقدمة من المستفيد إلى البنك فاتح الاعتماد يستحق الاعتماد للدفع بمجرد إطلاع المشتري على المستندات المطابقة لشروط الاعتماد.

2- اعتماد الدفعة المقدمة:

يحتوي على شروط بأن يقوم البنك المبلغ أو المعزز بدفع مبلغ معين إلى المستفيد قبل تقديمه المستندات وذلك لمساعدته في تمويل عملية ترتيب شحن البضاعة، ويكون ذلك بترتيب مسبق بين البائع والمشتري.

3- اعتماد السحب الزمني:

وهو الاعتماد الذي ستدفع قيمته إلى المستفيد (البائع) بواسطة البنك المبلغ بموجب سحب يستحق الدفع بتاريخ معين يسمى تاريخ الاستحقاق بكفالة البنك فاتح الاعتماد وكفالة البنك المعزز.

4- اعتماد الإطلاع الدوار المجمع والاعتماد الدوار غير المجمع:

يعامل هذا الاعتماد من ناحية استحقاقه للدفع بنفس طريقة الاعتماد ويقصد بالدوار المجمع أن الاعتماد من حيث القيمة والكمية دوري مرة أخرى أو عدة مرات.

أما الدوار غير المجمع فيقصد به أن الاعتماد دوري مرة أخرى أو عدة مرات من حيث الكمية والقيمة ويسمح بالشحن المجزأ التراكمي.

ثانياً: الاعتمادات المستندية في حال وجود وسيط:

1- الاعتماد الصادر مقابل اعتماد وارد:

وهو الاعتماد الذي يقدم مقابل اعتماد آخر ويعتبر ضمانه للاعتماد الآخر.

2- الاعتماد القابل للتحويل:

من الممكن أن يكون هذا الاعتماد أحد الأنواع الأربعة الأولى ولكن الفـارق الوحيد بأنه قابل للتحويل إلى مستفيد آخر أو أكـثر مـن مسـتفيد في نفـس البلـد المستفيد الأصلي أو في بلد آخر مع مراعاة أن يسـمح الاعـتماد بالشـحن المجـزأ في حال تحويل جزء من الاعتماد إلى مستفيد آخر. هذه الاعتمادات غالباً ما تستخدم من قبل الوسطاء الذين يشترون السلع من المنتجين.

ثالثاً: الاعتمادات المستندية حسب درجة الضمان:

1- الاعتماد القابل للنقض:

وهو الاعتماد الذي يمكن للبنك الفاتح للاعتماد من إلغاءه أو إجراء تعديل عليه بناءاً على طلب من المستورد دون أخذ موافقة الأطراف الأخرى.

2- الاعتماد غير القابل للنقض:

هذا النوع من الاعتماد يكون بمثابة تعهد قطعي من البنك فـاتح الاعـتماد بالدفع شريطة تقديم مستندات مطابقة للشروط من قبل المستفيد.

6- الحوالات:

تعريف الحوالة وأطرافها:

تعريف الحوالة:

أمر دفع صادر عن البنك المحول بناء على طلب أحد عمـلاءه إلى فـرع أو بنك آخر سواء داخل البلدان أو خارجهـا ويطلـب منـه دفـع مبلـغ مـن المـال إلى شخص يطلق عليه المستفيد.

ويتضح من التعريف السابق أن أطراف الحوالة هي:

1- طالب التحويل:

هو الذي يطلب من بنكه تحويل مبلغ معين لأمر المستفيد ويتضمن هذا الطلب طريقة التحويل، وتفاصيل الحوالة ونوع العملة والمراد التحويل بها، ومقدارها واسم المحول إليه (المستفيد) وعنوانه، بعد أن يكون طالب التحويل قد وفر مبلغ الحوالة (أو ما يعادله) في حسابه أو عمل على دفعها للبن نقداً.

2- البنك المحول:

هو البنك الذي يقوم بإصدار أمر الدفع إلى فروعه (أو إلى بنك مراسل) بدفع مبلغ لأمر المستفيد بناء على طلب عميله.

3- البنك الدافع:

هو البنك الذي يقوم بدفع مبلغ الحوالة إلى المستفيد، بعد أن يكون هذا البنك قد تلقى أمر الدفع من البنك المحول.

4- المستفيد:

وهو الطرف الذي صدر أمر الدفع لصالحه.

5- البنك المغطي (عند وجوده):

هو المصرف الذي يقوم بدفع قيمة الحوالة للبنك الدافع وذلك في الحالات التي لا يحتفظ بها كل من البنك المحول والبنك الدافع بحسابات بعملة الحوالة لدى بعضهم البعض.

أنواع الحوالات:

هناك نوعان رئيسيان من الحوالات هما:

أولاً: الحولات الواردة:

إن الحوالات الصادرة عن البنك المحول تعتبر حوالة واردة للبنك الدافع، وتعتبر الحوالات الواردة مورداً كبيراً للعملات الأجنبية لبلد العملاء المستفيدين، وتحاول المصارف عملية تحويل مبالغ الحوالات الواردة للمستفيدين بسهولة دونما تأخير. وأنشأت المصارف وحدة مركزية للحوالات الواردة لخدمة العلماء وذلك من خلال مراجعة العميل لأي فرع من فروع المصرف المحلي المتصلة مع الحاسوب الرئيسي لصرف حوالاته نقداً أو قيدها لحسابه في نفس يوم الإدخال إذا كانت واردة إلى الحساب.

ثانياً: الحوالات الصادرة:

ويقصد بها الحوالات التي يصدرها البنك إلى فروعه أو مراسليه في البنوك الأخرى في خارج البلد كطلب العميل طالب التحويل لصالح المستفيد خارج البلد.

يمكن للمعيل طالب التحويل الطلب من البنك المحول إلغاء الحوالة أو تعديل بياناتها، وعند ذلك يقوم البنك المحول بمخاطبة البنك الدافع لإعادة الحوالة، أو إجراء بعض التعديلات عليها إذا لم تكن قد دفعت للمستفيد بعد.

أساليب التحويل الأخرى:

1- الشيكات المصرفية:

يعرف الشيك المصرفي "بأنه أمر دفع صادر عن البنك الساحب، موجه إلى أ حد فروعه، أو أحد مراسليه (البنك المسحوب عليه) يأمره فيه بدفع مبلغ معين للمستفيد عند الإطلاع".

تستعمل الشيكات بكثرة نظراً لأن الجمهور يفضل التعامل بها بدلاً من الحوالات لسهولة صرفها وتداولها بالتظهير ولأنها تفي بنفس الأغراض التي

تؤديها الحوالة، وتسلم هذه الشيكات عادة للمشتري (طالب الإصدار) ليقوم بدوره بإرسالها للمستفيد.

إن جميع ما ينطبق على الشيكات من القواعد القانونية من حيث التسطير والظهير والتقادم ينطبق على الشيكات المصرفية إلا أنه يسبق سحب الشيكات المصرفية من بنك على آخر ترتيبات واتفاقيات مصرفية تحدد شروط التعامل فيما بينها.

يمكن التوصل إلى الفروقات بين الحوالة والشيك (الحوالة الصادرة، الشيكات المصرفية) كالتالي:

م	الحوالة	الشيك
1-	لا تصرف إلا من البنك المرسل إليه (البنك الدافع)	يمكن للمستفيد أني صرفه بواسطة أي بنك يختاره.
2-	لا يمكن تظهيرها بل تصرف للمستفيد المذكور اسمه فيها فقط	يمكن تظهيره
3-	يمكن صرفها للعميل في أي وقت يحضر لاستلامها	لا يصرف بعد انتهاء المدة القانونية إلا بعد موافقة البنك الساحب
4-	لا يوجد شكل محدد ولا يشترط أن تكون خطاً كتابياً.	يتخذ شكلاً كتابياً متضمناً بيانات حددها القانون.
5-	ترسل إلى المستفيد بواسطة البنك الدافع	يرسل إلى المستفيد مباشرة من قبل طالب الإصدار

2- الشيكات السياحية:

هو مستند يبيعه البنك التجـاري لعملائـه، ولـيس مـن الضروري أن يكـون البنك البائع هو المصدر للشيك حيث تقوم البنوك الكـبرى في بـلاد العمـلاء الحـرة الهامة مثل (الدولار، الاسترليني، المارك الألمان، الفرنك الفرنسي، الفرنك السويسري، الليرة الإيطالية) بإصدار هـذه الشـيكات وتقـوم بـاقي البنـوك التجاريـة في العـالم بمهمة تسويقها، كما هناك بعض الشركات السياحية الكبرى مثل شركـة الأميريكـان إكسبريس وشركة توماس كوك تقوم بإصدار شيكات سياحية.

ومن أهم مزايا الشيكات السياحية:

1- أنها تكون صالحة للصرف في أي دولة في العالم، إلا أنه يمكن تقييدها بحيـث تحدد صلاحيتها لـلصرف بمنطقـة معينـة في العـالم أو قصر صـلاحيتها لصرف على دولة معينة، ولذلك يجب أن يتأكد موظف البنك من منطقة صلاحيتها والتي تحدد عادة لأسباب اقتصادية أو سياسية تخص البلد الذي بيعت فيـه هذه الشيكات.

2- أن الشيكات غير موقوفة.

3- في حالة تاريخ عليها (تاريخ الإصدار) فإن صلاحيتها للصرف سنة مـن تـاريخ الإصدار.

4- يكون هذا التوقيع مطابق لتوقيع العميل الذي أثبت الشيك بإصداره.

<u>7- الكفالات:</u>

الكفالة بالعرف المصرفي هي تعهد قطعي يصدر عن البنـك بنـاءاً عـلى طلـب العميل (طالب الإصدار) يتعهد البنك بموجبه بدفع مبلغ بحد لا يتجاوز قيمة الكفالة

خلال مدة محدودة وأن هذا الدفع غير معلق على شرط ما لم تـنص الكفالـة عـلى متنها على توفر شرط يعلق الدفع بتنفيذه.

أطراف الكفالة:

1- البنك الكفيل:

وهو البنك المصدر للكفالة والذي يتعهد بدفع قيمتها للمسـتفيد وتسـتمد الكفالة قوتها من ملاءة المصرف وقدرته على الدفع ولمـا يتمتـع مـن احـترام تجـاه الآخرين، وتصدر الكفالات عن البنوك التجاريـة أو المؤسسـات الماليـة المصرح بهـا لإصدار الكفالة انسجاماً مع قانون المصارف.

2- المكفول:

وهي الجهة التي تطلـب مـن المصرف إصـدار كفالـة باسـمها وعـلى كامـل مسئوليتها وقـد يكـون المكفـول شخصاً حقيقيـاً وشخصـية معنويـة ومـن عمـلاء المصرف ولديهم تسهيلات مصرفية لهذا النوع (الكفالات) وقـدم ضـماناً للـمصرف مقابل منحه الكفالات.

3- المستفيد:

وهي الجهة التي تصدر الكفالة لصالحها وإمـا أن يكـون المسـتفيد شـخص طبيعي. وإما أن يكون المستفيد شخصية معنوية مثل الشركات التجارية بمختلـف أنواعهـا، الـدوائر والمؤسسـات الحكوميـة وشـبه الحكوميـة. وإصـدار الكفـالات للشخصيات الاعتبارية عادة أقل خطورة من إصـدارها للأشـخاص العـاديين حيـث تكون مطالبات هذه الجهات موضوعية. **والأطراف أعـلاه هـي الأركـان الأساسـية للكفالة المصرفية.**

4- المبلغ:

ومبلغ الكفالة يثبت في متن العقد رقماً وكتابة ويلتزم المصرف بدفع المبلغ أو جزء منه ولكن لا يتجاوزه عند وقوع مطالبة من المستفيد. ويبقى حق المطالبة بالتسديد ما دامت الكفالة باقية سارية المفعول خلال المدة وتكون عادة سنة قابلة للتجديد، ولا يجوز إصدار كفالة دون تحديد قيمتها.

5- المدة:

بما أن الكفالة هي تعهد بدفع مبلغ معين خلال مدة معينة فيتوب تحديد مدة الكفالة بوضوح حيث أن أية مطالبة ترد إلى البنك المستفيد بتمديد/حجر/ دفع الكفالة، يجب أن تصل إلى البنك خلال تلك المدة ولا يجوز إصدار كفالات بدون تحديد مدتها.

6- الغرض:

لكل كفالة غرض تصدر من أجله ويجب أن يكون الغرض محدداً وواضحاً غير قابل للتأويل أو الالتباس وتنتهي الكفالة بانتهائه، فلا يجوز مثلاً إصدار كفالة الغرض منها (من أجل تقديم مواد مختلفة) حيث أن المكفول يستطيع أن يقدم هذه الكفالة ضماناً لتوريدات مختلفة وإذا قصر بإحداها فإن المستفيد يملك الحق بمصادرتها بصرف النظر عن طبيعة القصور. كما لا يجوز إصدار كفالات ابتدائية الغرض منها (من أجل دخول عطاءات مختلفة) أو (من أجلا لاشتراك بالعطاءات التي تطرحها جهة معينة على مدار مدة معينة) حيث من شأن مصادرة مثل هذه الكفالات أن يقوم البنك بدفع قيمتها دون معرفته لأي عطاء تعود مما يدفع البنك لأن يكون طرفاً بالنزاعات القضائية التي قد تنشأ.

أنواع الكفالات حسب أغراضها:

1- كفالة العطاء (كفالة المنقصة):

تصدر مثل هذه الكفالات إلى العملاء ضماناً لاشتراكهم في عطاء أو مناقصة معينة بنسبة تحددها الجهة صاحبة العطاء، كما قد تكون محددة بمبلغ معين، وتكون مدة هذه الكفالة قصيرة لا تتجاوز بضعة أشهر وينتهي مفعول هذه الكفالة إذا لم يرس العطاء على مقدم الكفالة، ويلتزم البنك مصدر الكفالة المناقصة بتقديم كفالة حسن التنفيذ عند إرساء العطاء على عميله.

2- كفالة حسن التنفيذ:

تصدر البنوك هذه الكفالات لعملائها لصالح الجهة صاحبة العطاء تضمن فيها قيام العميل المكفول بحسن تنفيذ العطاء وفق الشروط والمواصفات وضمن المدة المحددة في وثائق العطاء وتحل هذه الكفالة محل كفالة المناقصة.

3- كفالة الدفعة المقدمة (السلفة):

عندما تكون المشاريع التي تحال على المقاولين كبيرة وتتطلب أموال ضخمة لإعداد الآلات والمعدات اللازمة لتنفيذ المشروع يعجز المقاول في بعض الأحيان عن توفير هذه المعدات نظراً لنقص السيولة المالية لديه، فيضطر عندئذ إلى طلب دفعة كسلفة على الحساب، وعندما يوافق المستفيد على هذه السلفة فإنه يطلب من المتعهد كفالة بنكية تبين قيمة السلفة بهدف ضمان حقه في استرداد السلفة عند تقصير المتعهد أو توقفه عن العمل.

4- كفالة الدفعة النهائية (كفالة المحتجزات):

إن عقود التعهدات تشترط في غالبية الأحيان على إعطاء صاحب المشروع الحق في اقتطاع نسبة من مستحقات المقاول لديه من كل دفعة تستحب للمقاول لقاء

الأعمال المنجزة وتكون هذه المبالغ بمثابة ضمان للمستفيد لقيام المقاول بإنهاء الأعمال الموكلة إليه وعند انتهاء المشروع يتم دفعها بالكامل إلى المقاول.

ولكن في بعض الأحيان يضطر المقاول إلى استيفاء قيمة الأعمال كاملة لأسباب مالية تجبره على ذلك، وفي هذه الحالة لا يجد صاحب المشروع بداً من دفعها للمقاول لضمان إنجاز مشروعه مع اشتراطه تقديم كفالة مقابل السلفة وتزداد قيمة هذه الكفالة بحسب زيادة المحتجزات.

5- كفالة الصيانة:

يصدر البنك هذه الكفالة بهدف ضمان صيانة المشروع أو ضمان تشغيل الآلات أو المصنع لمدة معينة متفق عليها بين المستفيد والمقاول.

6- الكفالات الجمركية:

تصدر لصالح السلطات الجمركية وذلك ضماناً للرسوم الجمركية التي تتحقق للخزينة.

7- كفالة تخليص البضائع:

في بعض الأحيان يرغب المستوردون التخليص على بضائعهم المستوردة والتي تكون قد وصلت قبل وصول مستندات البضاعة ولذلك يلجأ العميل في مثل هذه الحالات إلى بنكه لإصدار كفالة بنكية لصالح شركات وكلاء النقل أو شركة الملاحة يضمن فيها البنك نيابة عن عميله تزويدهم ببوالص الشحن الأصلية عند وصول المستندات.

وتكون هذه الكفالة مطلقة وغير محددة ويتم تحديدها عند معرفة قيمة البضاعة في حالة حصول نزاع معين.

8- كفالات الدفع:

حيـث تصـدر هـذه الكفـالات ضـماناً كـذمم مترتبـة عـلى المكفـول وفـاءاً لتسديها أو ذمم ستترتب مستقبلاً وهذا النوع مـن الكفـالات يعتـب رمـن أخطـر الأنواع حيث أنها تغطي ديون مستحقة أو ستستحق على المكفولين مثـل كفالـت تسديد أقساط مستحقات جمركية.

8- الكمبيالات:

تعريف الكمبيالة:

هي تعهد خطي من شخص إلى آخر يتعهد فيـه بـأن يـدفع بموجبهـا عنـد الطلب أو في وقت محدد مبلغاً معيناً للشخص الآخر أو لأمره أو لحامل التعهد في مكان معين.

أهمية الكمبيالة:

كونها أداة ائتمان وخدمة من البـائع للمشـترين فبـدلاً مـن قيـام المشـتري بدفع قيمة البضاعة نقداً فإنه يحرر بالقيمة كمبيالة أو أكثر لأمـر البـائع تسـتحق بعد مرور وقت من الزمن أو تاريخ معين.

وتسمى أحياناً بالسند الإذني أو بسند السحب أو البوليصة أو السفتجة.

البيانات القانونية الواجب توافرها في الكمبيالة:

1- شرط الأمر أو عبارة سند لأمر أو كمبيالة مكتوبـة في مـتن السـند وباللغـة التي كتب فيها.
2- تعهد غير معلق على شرط بأداء قدر معين من النقود.
3- تاريخ الاستحقاق.
4- مكان الأداء.

5- اسم من يجب الأداء له أو لأمره.

6- تاريخ إنشاء السند والمكان.

7- توقيع من أنشأ السند.

الإجراءات الخاصة بخصم الكمبيالة:

1- لدى تقديم أحد العملاء كمبيالة أو أكثر بقصد خصمها يقوم موظف الكاونتر باستلامها وإحالتها إلى رئيس القسم الذي يراجع الكمبيالة للتأكد من احتوائها على الشروط القانونية ويدرس ملائمة موقعها وبيان المخصصات المحددة للخصم.

2- بعد التأكد من صحة الكمبيالة وتوافر المخصصات يطلب رئيس القسم إلى العميل تظهير الكمبيالة والتوقيع على نموذج فيشة الخصم.

3- يوقع رئيس القسم في حالة اقتناعه ثم يحيلها إلى رئيس قسم الاستعلامات ويقوم بالتوقيع ثم تنقل إلى المراقب ويعيد دراستها من جديد ويحيلها إلى المدير الذي يتأكد من وجود تواقيع المسئولين.

أنواع الكمبيالات:

أ- الكمبيالات المخصومة.

ب- الكمبيالات برسم التحصيل.

ج- الكمبيالات برسم التأمين.

أ- الكمبيالة المخصومة:

هي الكمبيالة التي يقوم البنك بدفع قيمتها للعميل قبل حلول موعد استحقاقها وذلك مقابل اقتطاع فائدة نسبية عن الفترة الواقعة بين تاريخ الخصم وتاريخ الاستحقاق.

آلية تسديد الكمبيالة المخصومة:

1- قبل تاريخ استحقاق الكمبيالة بأسبوعين على الأقل يرسل للمدين إشعار الاستحقاق لتذكيره بموعد استحقاق الكمبيالة المخصومة.
2- في يوم الخصم تخرج الكمبيالة المستحقة من الخزائن الحديدية.
3- يفضل مراجعة المدين هاتفياً في يوم الاستحقاق لتذكيره بدفع الكمبيالة.
4- عند الدفع يحضر الدافع إلى قسم الكمبيالات وتجهز فيشة تسديد لحساب كمبيالات مخصومة على نسختين يدون عليها رقم الكمبيالة واستحقاقها والخاصم والمدين وتسلم الفيشة إلى الدافع بعد أخذ توقيعه وختمها من رئيس القسم.
5- يحتفظ أمين الصندوق بالنسخة الأولى من فيشة التسديد لتسليمها إلى المحاسبة.

الكمبيالات المستحقة وغير المدفوعة:

1- عندما لا يقوم العميل بدفع قيمة الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق يتم إرسال نسخة من الكمبيالة إلى المراقب والمدير لملاحقة الملتزمين لتسديد الكمبيالة.
2- إذا مضى أسبوعين على استحقاق الكمبيالة ولم تدفع فيجري القيد بالقيمة المستحقة وغير مدفوعة.

ب- كمبيالات برسم التحصيل:

هي الكمبيالة المحررة لأمر عميل ما أو مظهرة والتي يودعها لدى البنك لتحصيل قيمتها عند الاستحقاق وقيدها لحساب العميل المودع وقد تكون الكمبيالات مرسلة من بنك آخر لتحصيلها وقيدها لحساب البنك أو الفرع المرسل.

ج- كمبيالات برسم التأمين:

هي الكمبيالات التي تودع لدى البنـك ضـماناً لتسـهيلات مصرفيـة يمنحهـا البنك لعملية ضمن شروط معينة.

9- وسائل الدفع:

يطلق عموما اسم وسيلة دفع على كل شيء يمكـن فبولـه اجتماعيـا للعـب هدا الدور. أي أن وسيلة الدفع هي تلك الأداة المقبولة اجتماعيا من اجل تسـهيل المعاملات الخاصة بتبادل السلع و الخدمات و كذلك تسديد الديون.و يمكن النظر إلى وسائل الدفع من ثلاث زوايا أساسية فهي أداة وساطة مهمتها تسهيل التـداول و تمكين إجراء الصفقات بسهولة، و من جهة أخرى تمثل أدوات للـدفع العاجـل و هدا الأمر ينطبق خاصة على النقود و الشيكات بدرجة أقـل. و أخـيرا هــي أدوات تمكن من نقل الإنفاق في الزمن حيث أن امتلاكها يسمح للأفراد إما بإنفاقها حاليـا أو انتظار فرص أفضل في المستقبل.

على هده الوسائل أن تتمتع بـالقبول الاجتماعـي والتـي تتجسـد في الثقـة التي يمنحها أفراد المجتمع إلى هده الأدوات، و تسـتمد هـده الثقـة جـذورها مـن قدرة هده الوسـائل عـلى أداء وظائفهـا بفعاليـة،كما يسـتوجب أن تكـون عمليـة وتتميز بالبساطة حتى لا يفر المجتمع منها. تأخـذ وسـائل الـدفع أشـكالا عديـدة وتحدد عادة الأنظمة النقدية ماهية الوسائل التـي يمكـن اعتبارهـا كوسـائل دفـع ونتعرض فيما يلي إلى أهم الأدوات التي تعتبر من وسائل الدفع.

أشكال وسائل الدفع:

1- النقود القانونية:

عبارة عن النقود الورقية و النقود المعدنية المسـاعدة و تصـدر مـن طـرف البنك المركزي و تعبر عن الشكل الأعلى للسـيولة التامـة و النهائيـة،و تمثـل التـزام

البنك المركزي اتجاه الاقتصاد ككل(حكومة،مؤسسات و أفراد) و بما أن البنك المركزي هو من يصدرها فإنها تسمى أيضا بالنقود المركزية.

2- نقود الودائع:

تصدر من طرف البنوك التجارية،و في الواقع ليس لها وجود مادي كالنقود القانونية و ناشئة بالأساس عن مجرد تسجيل محاسبي للمعاملات الناجمة عن استعمال الشيكات، كما أنها تنشأ عن إيداع حقيقي و تتضاعف تبعا للتحويلات ما بين الحسابات التي تعتبر من وجهة نظر البنك ودائع جديدة.

3- الشيك:

أداة دفع و أداة سحب في الوقت ذاته فهو سند بموجبه يمكن لشخص يدعى الساحب أن يقوم بإعطاء أمر لبنكه يسمى المسحوب عليه بالدفع بالنظر مبلغ معين لشخص ثالث يسمى المستفيد، هدا الأخير قد يكون معروفا إدا كان اسمه مكتوبا في الشيك أو غير معروف إدا كان الشيك محررا لحامله. يمكن اعتباره سندا لأمر دون أجل كما يشبه الكمبيالة لأنه ثلاثي الأطراف و الشيك لا يعتبر نقدا بل وسيلة لتحريك نقود الودائع سواء بالزيادة أو النقصان أي يسمح بتسوية المعاملات دون تحويل أموال حقيقية و هو قابل للتداول يدا إلى يد ما عدا شيك البريد.

بعض أشكال الشيكات:

1- **الشيك المؤشر:** هو شيك مؤشر من قبل البنك المسحوب عليه حيث يفيد هدا التأشير إثبات وجود مقابل الوفاء في تاريخ التأشير.

2- **الشيك المؤكد:** يعطي أمانا أكبر لحامله أو بالأحرى يمثل ضمانا اكبر لرصيد العميل، ولكي يتم تأكيد الشيك يتقدم الساحب إلى بنكه و هدا الأخير يضع عليه خاتم يبين بأن الرصيد الموجود يبقى مجمدا خلال فترة معينة من الزمن.

3- **الشيك المسطر:** يقصد بتسطير الشيك وضع خطين متوازيين بينهما فراغ على وجه الشيك في وسطه من أعلى إلى أسفل حتى يعلم المسحوب عليه بمجرد الاطلاع عليه، والهدف من تسطير الشيك هو وجوب عدم صرف الشيك إلا لبنك أو مكتب من مكاتب الصكوك البريدية(الغرض من التسطير هو تأمين الشيك من خطر السرقة،الضياع أو التزوير و كدا التحقق من دفع قيمته إلى مالكه الحقيقي) و يحق للساحب أو حامل الشيك القيام بالتسطير،و التسطير قد يكون عاما أو خاصا، فالعام هو ترك بياض بين السطرين دون تعيين أي مصرف أو مكتب للوفاء،بينما الخاص هو ذكر بين الخطين اسم احد المصارف،و في حالة التسطير العام لا يجوز للمسحوب عليه صرف الشيك إلا لمصرف أو مكتب بريد أما في حالة التسطير الخاص فيصرف الشيك للجهة المذكورة بين السطرين فقط، كما ويمكن أن يكون التسطير في الزاوية اليسرى العليا للشيك.

ملاحظات حول الشيكات:

1- رفض الشيكات:ترفض الشيكات لعدة أسباب منها:

- عدم وجود رصيد كاف في حساب العميل.
- عدم مطابقة نموذج توقيع الساحب على الشيك مع التوقيع المحفوظ لدى البنك.
- عدم مطابقة القيمة المدونة على الشيك رقما و كتابة.
- الحجز أو تجميد الحساب بموجب إجراءات قضائية أو تعليمات بنكية.
- انقضاء الفترة القانونية لتقديم الشيك.

- عدم توقيع الساحب على الإطلاق على الشيك.
- وجود شطب أو محي أو تمزيق على الشيك
- بناءا على طلب العميل بخطاب كتابي في حالة ضياع الشيك.
- الشيك مسحوب بعملة غير مسموحة.

2- إيقاف صرف الشيكات:قد يطلب العميل وقف صرف الشيك المقدم من قبله إدا لم يتم صرفه بعد و دلك بموجب خطاب كتابي موجه للبنك و عادة ما يتم هدا في حالتين:
- حالة ضياع الشيك.
- حالة إفلاس حامله.

وعادة ما تلتزم البنوك بطلب وقف صرف الشيكات لأنه غالبا ما يتم تنزيل قيمة الشيك محل النزاع من حساب العميل إلى حساب الأمانات في انتظار القرار النهائي عن طريق المحكمة.

3- الالتزام بصرف الشيكات الواردة أولا بأول:يتم صرف الشيك الذي يقدم قبل غيره طالما وجد مقابل دلك و إدا قدم أكثر من شيك في آن واحد و لم يكن هناك رصيد كاف للوفاء بالقيمة كلية تم تفضيل الشيك المحرر بالأسبقية تاريخا و توقيتا، و إدا تساويا في دلك فالشيك الأسبق رقما.

4- السند لأمر:

السند لأمر هو عبارة عن ورقة تجارية تحرر بين شخصين لإثبات ذمة مالية واحدة فهذا السند عبارة وثيقة يتعهد بموجبها شخص معين بدفع مبلغ معين لشخص آخر في تاريخ هو تاريخ الاستحقاق

أمام حامل السند طريقتين لاستعماله :

ط1)- أن يتقدم به قبل تاريخ الاستحقاق إلى أي بنك يقبله، فيتنازل له عليه مقابل حصوله على سيولة ولكنه سوف يخسر جزء من قيمته هو مبلغ الخصم.

ط2)- استعماله في إجراء معاملة أخرى مع شخص آخر سواء في تسديد صفقة تجارية أو تسديد قرض،ويتم هدا الاستعمال بتقديم الدائن الجديد عن طريق عملية التظهير، شرط أن يتم قبوله من هدا الأخير، وعندما يتم قبوله يدخل في التداول و بالتالي يتحول إلى وسيلة دفع .

وتلعب هذا الدور قبل تاريخ الاستحقاق فإذا حل هذا الأجل أمكن تحويل الورقة إلى سيولة تامة أي نقود قانونية .

5.سند الرهن:

سند الرهن هو عبارة عن ورقة تجارية يمكن استعمالها في التداول إذا أراد مجتمع التجار ذلك فهي عبارة عن سند لأمر مضمون بكمية من السلع المحفوظة في مخازن عمومية .

قد تدفع حاجة التجار ومتطلباتهم بهم للاحتفاظ بالسلع في مخازن عمومية مجهزة حسب طبيعة هذه السلع مقابل شهادة ممنوحة من هذه المخازن تثبت الجهة التي تعود إليها ملكية هذه السلع وتظهر كميتها ومواصفاتها، وقبل بيعها قد يحتاج صاحبها إلى سيولة، فإذا لم يجد هذه السيولة بطرق أخرى، يمكنه الاقتراض من تجار آخرين أو من بنوك مقابل تقديم سند ملكية البضاعة كضمان، أي رهن هده البضاعة من أجل الحصول على السيولة، ويمكن لحامل السند الجديد تقديمه إلى الغير لنفس الغرض، وهكذا يدخل في التداول وينتقل من يد ليد لتسوية المعاملات، ومما تجدر الإشارة إليه أن البضاعة المخزنة لا تعطى لمالكها وإنما لحامل سند الملكية الذي يتحول إلى سند رهن بمجرد تقديمه إلى الغير كضمان للدين .

ولكن هناك بعض الأنظمة التي تحرر فيها المخازن العمومية وثيقتين في آن واحد. الوثيقة الأولى وتعبر عن ملكية البضاعة، والشهادة الثانية التي تمثل سند الرهن، وفي أثناء المعاملات يقدم صاحب البضاعة سند الرهن كضمان بينما يحتفظ بسند الملكية، ويتم تداول سند الرهن عوض شهادة الملكية، وفي هذه الحالة

لا يقدم المخزن العمومي السلعة إلا لمن كان يحمل سند الملكيـة وسـند الـرهن في آن واحـد، وعليـه فـلا حامـل شـهادة الملكيـة ولا حامـل شـهادة الـرهن بإمكانـه الحصول على السـلعة المخزنـة بتقـديم إحـدى الـوثيقتين فقـط، بـل ينبغـي عـلى أحدهما أن يقدم الوثيقتين معا للحصول عليها، ويعتبر هـدا الأمـر مـن الضـمانات الكبرى التي تقدمها هده الصيغة، مما يـزرع الثقـة في نفـوس كـل الأطـراف التـي تتعامل بها .

وسند الرهن مثله مثل الأوراق التجارية الأخرى (السند لأمر والكمبيالـة) يمكن تقديمه للبنك بغرض الخصم، كما يمكن تحويله إلى وسـيلة دفـع بإدخالـه في التداول و انتقاله بين الأفراد (التجار) لتسوية المعاملات .

6- السفتجة أو الكمبيالة:

السفتجة أو الكمبيالة عبارة عن ورقة تجارية،فهي تظهر ثلاثة أشـخاص في آن واحد وتسمح بإثبات دمتين ماليتين في نفـس الوقـت، وهـي مـن جهـة أخـرى عبارة عن أمر بالدفع لصـالح شـخص معـين أو لأمـره،ومن هـده النقطـة بالـذات تتحول إلى وسيلة دفع .فادا اشترى شخص **A** بضاعة من الشخص **B**وكان على هدا الأخير دين للشخص **C**فيمكن للشـخص **B**أن يحـرر أو يكتـب وثيقـة بالمواصـفات التقنية و الشكلية للكمبيالة بمبلغ معـين و بتـاريخ اسـتحقاق معـين لا يتعـدى في الغالب ثلاثة أشهر،يأمر فيهـا الشـخص **A**بـدفع دلـك المبلـغ في التـاريخ المبـين إلى الشخص **C** أو لأمره ويوقع كل من الشخصين **A.B** على هـده الوثيقـة و يعطيانـه إلى الشخص **C**.ونلاحظ أنه بهـده الطريقـة قـد تـم تسـوية دينـين بورقـة واحـدة .يسمى **B**الساحب،وهو الذي يحرر الوثيقة و يأمر بالـدفع. ويسـمى **A**المسـحوب عليه وهو المأمور بالدفع،و يسمى **C**المستفيد وهو الذي يؤمر بالدفع له .

لحامـل الكمبيالـة الحـق بالاحتفـاظ بهـا إلى غايـة تـاريخ الاسـتحقاق،وإما خصمها لدى البنـك المركـزي ادا احتـاج حاملهـا إلى سـيولة،وإما تسـوية عمليـات تجارية أو ائتمانية و دلك عن طريق تظهيرها للغير و إدخالها في التداول.

الفصل الخامس

العمليات المصرفية غير العادية

(خلق النقود القانونية)

الفصل الخامس

ثانياً: العمليات المصرفية غير العادية

" خلق النقود القانونية "

يختص البنك المركزي وحده بقدرته على خلق النقود القانونية وفقا للشروط المحددة للإصدار،و مع دلك تستطيع البنوك التجارية أن تخلق نوعا آخر من النقود هي نقود الودائع، و التي تعد من أهم الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية في الوقت الحاضر لما لها من تأثير على كمية النقود المتداولة و كذلك على النشاط الاقتصادي.و تنفرد البنوك التجارية من بين المؤسسات المالية بهده الوظيفة و دلك لقبولها الودائع. و تعتمد البنوك التجارية في توليد هده الودائع المشتقة على مدى ثقة الأفراد سواء المودعين أو العملاء في قدرة البنوك على الوفاء بالتزاماتها في الدفع النقدي عند الطلب و كذلك قبول الدائنين الشيكات من أجل ديونهم، و هدا كله يتوقف على مدى الوعي المصرفي لدى الأفراد، وقد ارتبطت قدرة البنوك على خلق نقود الودائع بالتطور التاريخي لوظائف البنوك التجارية على النحو التالي:

1- في البداية كانت وظيفة البنوك تقتصر على قبول الودائع، وكانت تقوم بمهمة حراسة هده المبالغ النقدية فحسب،مقابل الحصول على عمولة،و كان البنك في هده المرحلة ملتزما بالاحتفاظ بالوديعة دون أي تصرف فيها ، ولم يكن البنك في هده المرحلة يستطيع أن يقرض من تلك الودائع و إنما كان يقوم بالإقراض من نقوده الخاصة(أي رأسماله).

2- ثم في مرحلة ثانية لاحظ رجال البنوك أن عددا قليلا من المودعين هم الدين يستردون ودائعهم فأصبحت أغلبية الودائع مكتنزة دون استخدام و من هنا نشأت الفكرة نحو استثمار هده الودائع عن طريق إقراضها للعملاء مقابل فائدة كبيرة و تغير الحال و أصبح العملاء لا يدفعون عمولة مقابل إيداع أموالهم و

إنما يحصلون على فوائد عن هده الودائع (علما أنهم يعلمون مقدما أن هده الودائع لا تقوم البنوك بحراستها و لكن تستخدمها في عملية منح الائتمان و هم راضون عن دلك مقابل الحصول على الفرق بين الفائدتين(فائدة الإيداع و فائدة القرض) و الذي يمثل ربحا للبنك. و البنك هنا لا يقرض كل ما في خزينته و لكن يحتفظ بجزء منها كاحتياطي نقدي لمواجهة طلبات السحب أو أي ظروف طارئة.

3- أخيرا أصبحت البنوك التجارية تقرض كل من يتقدم إليها طالبا قرضا إدا توفرت الشروط لدلك ليس من ودائع الأفراد و إنما من خلق الودائع.

إن البنك التجاري يقوم بدور إيجابي بشأن هده الودائع، فهو ليس محايدا بقصد تحقيق قدر معين من الأرباح و يتم دلك عن طريق الإقراض إي الاستخدام الطبيعي للوديعة و يقوم بدلك في حدود معينة،فعليه أن يتوقع أن يتقدم أصحاب الوديعة طالبين سحبها في أي وقت وان عليه التزاما بالاستجابة الفورية و إلا ضعفت الثقة فيه و في مركزه المالي، ولدلك فهو يوازن بين أمرين:

- الكمية المتوقع سحبها:و غالبا لا يتوقع أن يتقدم أصحاب الودائع جميعا طالبين السحب مرة واحدة، كما أن عمليات الإيداع اليومي عادة ما تستطيع أن تغطي عمليات السحب اليومية(و إدا حدثت ظروف طارئة يلجأ للبنك المركزي لتغطية عمليات السحب المفاجئة).

- كيفية توزيع قيمة الوديعة بين نقود سائلة في خزائنه لمواجهة طلبات السحب المتوقعة و بين الجزء المخصص للإقراض، و يستطيع البنك من تجربته و من المعاملات المتكررة أن يحدد كيفية التوزيع.

الفرضيات التي بنيت عليها عملية خلق النقود:

1- جميع البنوك التجارية في الوطن و كأنها بنك واحد دو فروع متعددة في جميع أنحاء البلاد.

2- نسبة الاحتياطي النقدي عن كل وديعة تحول إلى البنك المركزي كاحتياطي إجباري.

3- جميع الساحبين و المودعين يتعاملون بالشيكات(الحسابات الجارية).

4- غياب التسرب النقدي بمعنى أن جميع الساحبين و المودعين يودعون أموالهم و كل ممتلكاتهم في هدا البنك أو أحد فروعه فور الحصول عليها.

5- القروض تمنح على شكل حسابات جارية تودع فيما بعد في هدا البنك أو أحد فروعه.

خلق النقود في حالة البنوك مجتمعة و غياب التسرب النقدي:

لتوضيح عمليات خلق نقود الودائع نفترض أن نسبة الاحتياطي النقدي هي 20% و التي يحددها البنك المركزي لموجهة متطلبات السيولة و السحوبات النقدية أما باقي الوديعة تستخدم على شكل قروض تودع في أحد فروع البنك.

فإذا أودع أحد الأفراد مبلغ 1000دج في البنك **A** ، هنا سيحتفظ البنك باحتياطي نقدي قدره 200دج في حسابها لدى البنك المركزي أما الباقي الذي يقدر ب 800دج تبقى في متناول الراغبين في الاقتراض أي تصبح ميزانية البنك **A** كما يلي:

أصول(استخدام أو توظيف) خصوم(مصادر الأموال).

احتياطي قانوني 200دج

قروض800دج وديعة أولية 1000دج

المجموع 1000دج المجموع1000دج

إن مبلغ القرض 800دج المنح لأحد الأفـراد قـد يوضـع في البنـك **A** أو في أحد فروعه(مثلا البنك **B** فتصبح ميزانية البنك **B** كما يلي:

الأصول الخصوم

احتياطي قانوني 160دج

قروض640دج وديعة 800دج

المجموع 800دج المجموع 800دج

فإذا قام البنك **B** بمنح قـرض قيمتـه 640 دج إلى فـرد آخـر الـذي بـدوره سيودعه في أحد الفروع و ليكن البنك **c** فتصبح وضعية هدا الأخير كما يلي:

الأصول الخصوم

احتياطي قانوني 128دج

قروض 512دج وديعة 640دج

المجموع 640دج المجموع 640دج

و هكذا تستمر العملية مـن بنـك لآخـر ،و في كـل مـرة تتضـاءل المبـالغ الموجهة للإقراض لحين وصولها إلى الصفر و يمكن تصوير عملية خلق نقود الودائع في الجدول التالي:

فروع البنك ودائع جديدة نسبة الاحتياطي القانوني قروض و استثمارات

1 1000 200 800

2 800 160 640

3 640 128 512

4 512 102_4 409_6

5 409.6 81_92 327_68

68 65_54 262_14 6 327

7 262_14 52_42 209_72

8 209_72 41_95 167_77

9 167_77 33_55 134_22

10 134_22 26_82 107_37

بقية الفروع 536،87 107،37 429،50

المجموع 5000دج 1000دج 4000دج

يتضح من الجدول أن الحجم الكلي للودائع أصبح يساوي 5000دج أي أننا انتقلنا من وديعة حقيقية أصلية مساوية ل1000دج إلى ودائع كلية مساوية ل 5000دج و يمكن ملاحظة أن التوسع في الودائع هو متتالية هندسية فإذا افترضنا أن **D1=1000** وديعة أولية **R** نسبة الاحتياطي القانوني =20% فيكون:

M=D1+D1(1-R)+D1(1-R)+D1(1-R)+M=D1/1-(1-)=D1/R=1/R0D1

يسمى **R/1** بمضاعف الائتمان أي عدد المرات التي تتضاعف بها الوديعة الأساسية و الذي يعبر عنه أيضا بالعلاقة التالية:إجمالي الودائع الأولية/حجم الوديعة الأساسية أي 1000/5000=5(الوديعة الأساسية تضاعفت 5 مرات) أما الودائع المشتقة =حجم الودائع المولدة - الوديعة الأولية =4000=1000-5000

إن الودائع المشتقة ليست بودائع حقيقية و إنما عبارة عن ودائع كتابية وجودها غير مادي و إنما في التسجيل المحاسبي و تتداول عن طريق الشيكات و بما أن أصل الودائع كلية هو وديعة أولية حقيقية مقدارها 1000دج نقول أن البنك

قد استطاع إنشاء نقود بمقدار 4000دج و هي نقود ائتمانية (كتابية) غير موجودة ماديا.

الحجم الكلي للاحتياطي القانوني R(R1)=1/R(200)=1000/1

الحجم الكلي للقروض R(C1)=1/R(800)=4000/1

كيفية خلق النقود في حالة البنوك مجتمعة ووجود التسرب النقدي:

التسرب النقدي هو خروج النقود القانونية إلى خارج النظام البنكي، و يحدث هدا عندما لا تعود المبالغ المقرضة من طرف البنك إليه على شكل ودائع و هو ما يحرم النظام البنكي من استعمالها و تعود ظاهرة التسرب لعوامل كثيرة منها عدم الوعي المصرفي و التي تعني عدم انتشار الثقافة البنكية بين حائزي النقود الدين يفضلون عند تسوية معاملاتهم استعمال النقود القانونية عوضا عن الشيكات. و المعروف انه كلما زادت نسبة التسرب النقدي كلما قلت قدرة النظام البنكي على إنشاء نقود الودائع فإذا رمزنا لنسبة التسرب النقدي بالرمز **f** فمضاعف الائتمان يصبح كما يلي:

مضاعف الودائع R+f-Rf/1

الجم الكلي للودائعR+f-Rf 0D1/1

الودائع المشتقة R+f-Rf –D1/1

خلق النقود في حالة البنك الواحد:

يتضح مم سبق مدى قدرة البنوك التجارية على خلق ودائع جديدة، و السؤال المطروح هنا هل للبنك المنعزل أن يخلق ما خلقته البنوك مجتمعة ؟إن الجدير بالذكر أن النظام المصرفي في مجموعه هو الذي يتمكن من خلق نقود الودائع فليس باستطاعة بنك واحد أن يقوم بخلق الودائع على النحو السابق إلا إدا

كان هو البنك الوحيد في النظام المصرفي و هو فرض نظري، فالبنك الواحد عندما يمنح قرضا من وديعة حقيقية فهو سيساعد على قيام الودائع في بنك آخر فقروض بنك تنشئ ودائع بنك آخر، وهكذا حتى تتضاعف حجم الودائع في النظام المصرفي جميعه.و تهدف البنوك التجارية من خلق نقود الودائع إلى تحقيق الربح و هو ما يتحقق لها من الفوائد المفروضة على القروض.

العوامل المؤثرة على توليد النقود:

إن الافتراضات التي بنيت عليها المناقشات السابقة لا تتحقق تماما في الحياة العملية وهو ما يمثل حدودا على قدرة البنوك التجارية على خلق الودائع

- افتراض وجود بنك واحد له فروع منتشرة و هو غير واقعي لأنه في الدولة الواحدة توجد عدة بنوك رئيسية لها عدة فروع و بالتالي لا يستطيع بنك منها أن يخلق كامل القيمة المتوصل إليها سابقا.
- وجود الاحتياطي الاختياري الذي يمثل احتفاظ البنوك التجارية بنقود تفيض عن حاجتها فوق ما يتطلبه القانون طبقا لخبرتها و طبقا لحالة الاستقرار السياسي و الاقتصادي للبلاد.
- افتراض أن جميع السحوبات و القروض تتم بواسطة الحسابات الجارية و هو أيضا غير واقعي في الدول النامية(غياب الوعي المصرفي).
- لا يتم منح المبالغ الباقية على شكل قروض فقط فقد توجه للاستثمار في الأوراق المالية.
- ليس كل ما يقرض يودع في البنوك فقد يتسرب لخزائن الناس و جيوبهم.
- تدخل البنك المركزي

و من أهم العوامل المحددة لقدرة البنوك التجارية على توليد نقود الودائع هي:

- **حجم الودائع الأولية:** ترتبط بعلاقة طردية مع قدرة البنوك التجارية على توليد الودائع، فكلما زادت حجم الودائع الأولية من النقود الأساسية زادت قدرة البنوك التجارية على توليد نقود الودائع، ويعتمد حجم الودائع الأولية على عدد الأفراد المودعين بالإضافة لمدى الوعي المصرفي لدى أفراد المجتمع فكلما زاد التعامل المصرفي بين الأفراد كلما زاد حجم الودائع الأساسية و قل التعامل بالنقود الأساسية مباشرة.

- **نسبة الاحتياطي النقدي:** وهي النسبة التي تحتفظ بها البنوك التجارية من ودائعها في صورة نقدية سائلة لدى البنك المركزي و العلاقة هنا تكون عكسية، فكلما ارتفعت نسبة الاحتياطي النقدي كلما انخفضت قدرة البنوك التجارية على خلق نقود الودائع. و تتأثر نسبة الاحتياطي القانوني بالنسبة التي يفرضها البنك المركزي وفقا لسياسته النقدية، و يمكن للبنوك التجارية أن تحتفظ باحتياطات إضافية لمواجهة متطلبات السيولة و هده النسبة تختلف من دولة لأخرى حسب درجة التقدم الاقتصادي و تطور الجهاز المصرفي فيها ، و يلاحظ أن هده الاحتياطات تكون مرتفعة في الدول النامية و منخفضة في الدول المتقدمة و كدا تتأثر بالمواسم السنوية و التي تتغير فيها حاجات الأفراد فتزداد هده النسبة في المواسم التي يزداد فيها الإنفاق النقدي كالأعياد و الإجازات.

- **فرص الاستثمار:** و هده تمثل مستوى توظيف موارد البنك و هي دات علاقة طردية مع قدرة البنوك على توليد الودائع، فكلما زادت الفرص الاستثمارية أمام البنوك كلما زادت قدراتها على منح الائتمان، و ترتبط فرص الاستثمار المتاحة أمام البنوك بعدد المستثمرين الدين يطلبون قروضا من البنوك، ومن الطبيعي أن

يعتمد هـدا عـلى حالـة النشـاط الاقتصـادي و مـن ثـم ففـي حالـة الانتعـاش الاقتصادي و زيادة معدلات الأرباح فإن الطلب على القروض سوف يزداد مـم يسـمح للبنـوك بزيـادة حجـم الائـتمان أي قـدرتها عـلى التوليـد أمـا في حالـة الأزمات تقلل نطاق هده العمليات خوفا من مخـاطر الإقـراض نظـرا لضـعف مركز المدينين بصفة عامة مم يزداد معه احتمال عجزهم عن السداد.

- **نسبة التسرب:** أي تسرب النقود المحسوبة من البنوك خارج النظام المصرفي أي أن النقود المسحوبة من البنـوك لا تعـود إليهـا في شـكل ودائـع و هـدا يشـبع حاجة الأفراد إلى النقد الأساسي خاصة عند زيادة التعامل فيه في المجتمع، هدا العامل ذو علاقة سلبية مع قدرة البنوك التجارية على توليد نقود الودائع.

التوريق[1]:

التوريق المصرفي **Securitization** هو أداة ماليـة مسـتحدثة تفيـد قيـام مؤسسة مالية بحشد مجموعة من الديون المتجانسة والمضمونة كأصول، ووضـعها في صورة دين واحد معـزز ائتمانيـا ثـم عرضـه عـلى الجمهـور مـن خـلال منشـأة متخصصة للاكتتاب في شكل أوراق مالية، تقليلا للمخاطر، وضمانا للتدفق المستمر للسيولة النقدية للبنك.

لذلك يتمثل مصطلح التوريـق (التسـنيد) في تحويـل القـروض إلى أوراق مالية قابلة للتـداول **Marketable Securities** أي تحويـل الـديون مـن المقـرض الأساسي إلى مقرضين آخرين.

(1) نشرة ابن خالدون – منتدى كلية الاقتصاد بجامعة حلب السورية.

وعـلى ذلـك، تبـدو القـروض المصرفيـة وكأنهـا قـروض مؤقتـه أو معبريـة **Bridging** أي تنتقل القروض عبرها من صيغة القـرض المصرفي إلى صـيغة الأوراق المالية، فبالاعتماد على الديون المصرفية القائمة، يمكن خلق أصـول ماليـة جديـدة، وتوفير تدفقات نقدية.

وتقوم تكنولوجيـا التوريـق اساسـا عـلى الابـداعات المسـتمرة في هيكلـة الموجودات، وتبويبها بما يساعد على تقييم ادائها من جهة، والتمويل اللاحـق مـن جهة أخرى، بهدف تحقيق الدخل، واستبعاد مخاطر الافلاس.

يتضح مما تقدم، أن عملية التوريق تؤدي إلى تحويل القروض من أصـول غـير سـائلة إلى أصـول سـائلة **The conversion of illiquid Assets to Marketable securities**.

العناصر الرئيسية للتوريق

يقوم التوريق على العناصر الرئيسية التالية:

1- المقترض **Borrower** سواء كان شخصا طبيعيا أو اعتباريا. وقد يكون الغرض من الاقتراض هو مواجهة التعثر المالي أو إعادة الهيكلة ،**Restructuring**، أو الاستعانة بالأموال المقترضة للوفـاء بـديون حـل تـاريخ اسـتحقاقها، وإحـلال دين القرض طويل الأجل محل هذه الديون.

2- الأصول موضوع التوريق، يتجسد الدين في صورة سندات مديونية، والاصـول الضامنة للدين محل التوريق دائما ما تكون أصول ذات قيمة مرتفعة، لـذلك غالبا ما تكون حقوق رهن رسمي للبنـك عـلى عقـارات أو منقـولات يملكهـا الراهن الذي يدين للبنك.

3- الخطوات السابقة لعملية التوريق: يسبق إجراء عملية التوريق خطوات متعددة تنتهي باتفاق البنك الذي ينشد الحصول على سيولة نقدية سريعة لديونه مقابل نقل ملكية الأصول ، وتتمثل الخطوات التمهيدية لذلك في قيام البنك أو المؤسسة المالية باستطلاع رأي عملائه المدينين فيما ينوي عمله في شأن توريق ديونهم، وفى حالة موافقتهم فإن على البنك تنظيم تفاصيل العلاقة الجديدة بين المدينين والدائن الجديد.

هناك أيضاً العديد من المهام التي تتم في إطار عمليات التوريق، والتي تحتاج لعناية وتخصص، وفى مقدمتها:

التقييم الواقعي لقيمة الأصول ، وتحديد السعر الملائم للأوراق المالية المزمع طرحها للاكتتاب، والتخطيط لبرامج الترويج للاكتتاب واعداد الدراسات الخاصة بالتدفقات النقدية، ... الخ.

4- إدارة الأصول: على الرغم من انتقال ملكية الأصول الضامنة للوفاء بقيمة الأوراق المالية المصدرة من الذمة المالية للبنك القائم بالتوريق للدائنين الجدد ، فإن الممارسة العملية اثبتت انه في معظم الصفقات يناط بهذا البنك مهام إدارة واستثمار محفظة هذه الأصول وضماناتها أثناء إنجاز أو تنفيذ عمليات التوريق.

أنواع التوريق

يمكن تصنيف التوريق في نوعين أساسيين هما:

1- تصنيف التوريق وفقا لنوع الضمان:

- التوريق بضمان أصول ثابتة .
- التوريق بضمان متحصلات آجله.

2- تصنيف التوريق وفقا لطبيعته:

- انتقال الأصول من خلال بيع حقيقي مقابل شهادات لنقـل الملكيـة لاعـادة بيعها، وتوزيع التدفقات المالية وفقا لحصص محددة، وهنـا تكـون الأوراق المالية معبرا لتحقيق هذا الهدف .
- انتقـال الأصـول بكفـاءة في صـورة إدارة مديونيـة، وإصـدار أوراق ماليـة (سندات) عديدة تختلف فيما بينها وفقا لدرجة التصـنيف وسرعـة الـدفع، وامكانية فصل مدفوعات الأصل عن الفائدة.

ويمكن تمويل صفقة التوريق بأحد بديلين:

1- القروض التجارية: يمكن توفير التمويل اللازم لشراء الأصـول (الـديون) التـي يتم توريقها باللجوء إلى القروض التجارية، مع مراعاة تزامن جـدول السـداد الخاص بالديون محل التوريق مع التزامات الدفع للمقرضين.

2- إصدار سندات دين: تقوم الشركة – في هذه الحالة – باصدار سندات بقيمة تعادل قيمة الديون موضوع التوريق، استنادا على ما يتوفر لهذه الديون من ضمانات، وبحيث تستخدم حصيلة الاكتتاب في هذه السـندات في شراء تلـك الديون، ويراعى أن تتوافق تواريخ استحقاق السندات وعوائدها مع تـواريخ استحقاق اقساط الديون وفوائدها، وان تكفى لسـدادها عنـد حلـول آجـال استحقاقها.

أساليب التوريق:

تقوم صفقات التوريق بالضرورة على أطر أو جوانب قانونية تؤخذ بعـين الاعتبار لضمان إنجاز الصفقة بالشكل الصحيح إذ يتعـين التعـرف عـلى الأسـاليب القانونية للتوريق التي تبنتها الممارسة لكفالة حقوق كافة اطراف عملية التوريق.

.

ويتم التوريق بأحد الأساليب الثلاثة الآتية:

1- استبدال الدين:

إن تحقيق عملية التوريق من خلال هذا الأسلوب يسمح باستبدال الحقوق والالتزامات الأصلية بأخرى جديدة، غير انه يقتضي الحصول على موافقة جميع الأطراف ذات الصلة بالقرض على إمكانية تحويله كلياً أو جزئياً – إلى ورقة مالية.

2- التنازل:

ومؤداه التنازل عن الأصول لصالح الدائنين أو المقرضين، ويشيع استخدام هذا الأسلوب في توريق الذمم الناشئة عن بيع بعض الأصول أو إيجارها، ففي عقدي الإيجار والبيع يتم الاستمرار في دفع الأقساط إلى الممول الأصلي الذي يقوم بدوره إما بتحويلها إلى مشتري الذمم المدينة أو تسديدها ضمن سلسلة من الحوالات متفق عليها عند التعاقد على التوريق وبالمقابل يقوم باسترداد المبلغ من المؤجرين.

3- المشاركة الجزئية:

يتضمن هذا الأسلوب بيع الذمم المدينة من قبل الدائن الأصلي إلى مصرف متخصص بشراء الذمم وتمويلها، ولا يتحمل بائع الدين بعدها أي مسئولية فيما لو عجز المدين عن التسديد، لذلك يجب على مشتري الدين التأكد من أهلية المدين وجدارته الائتمانية ويلاحظ أن هناك طرقا عديدة لحماية هذا المشتري تتراوح بين حصوله على ضمانة عقارية وحقوق إدارة الدين كوصي عليها.

كيف تتم عملية التوريق:

الهدف من التوريق هو ربط الديون الأصلية بالأوراق المالية مباشرة مـن خلال تجميع الديون في شكل محفظة، وحوالة المحفظة، ثـم إصـدار أوراق ماليـة مقابل تلك المحفظة مضمونة بضماناتها (الضمانات المتعلقة بالأصول).

وقد أوجب قانون التمويل العقاري ضرورة وجود ضمان من البنوك عـلى الأوراق المالية المصدرة في شكل السندات التي يتم إنشاؤها بديلا عن الديون.

لذلك يستوجب توريق الحقـوق الماليـة تجميـع حزمـة مـن القـروض أو الـديون المتماثلـة أو المتشـابهة ذات التـدفقات النقديـة المسـتمرة في المسـتقبل، والمضمونة بأصول محددة، وإصدار أوراق ماليـة مضـمونة بتلـك الأصـول، بمعنـى قيام المؤسسات المعنية بطـرح أوراق ماليـة مقابـل مجموعـة مـن الـديون المـدرة للدخل التي لديها، كالديون بضمان رهونات (العقارات- الآلات - .. الخ).

وعند قيام المقترضين (أو المدنيين) بسداد هذه الديون مع فوائـدها، فـإن حاملي الأوراق المالية يستفيدون بهذه التدفقات النقدية.

وتلجـأ بعـض شركـات الإقـراض العقـاري إلى بيـع مجمـع مـن قـروض الرهونات العقارية لشركة توريق، والتي تقوم بمسك هذه القـروض وتمويلهـا عـن طريق إصدار سندات.**Asset – Backed Securities**

مطابقة لاستحقاقات القروض حيث تمكنهـا حصـيلة السـندات مـن شراء هــذه القــروض مــن المنشــئ **Originator** ، وهــذه القــروض تكــون مضــمونة بالرهونات العقارية.

وعلى ذلك، فإن التوريق أو التسنيد يعني تكوين مجمعات متجانسة **Pools** من القروض العقارية، ثم إعادة تحويلها إلى المستثمرين عن طريق إصدار أوراق مالية عادة ما تكون في شكل سندات ذات عائد دوري ثابت.

ويحصل المستثمر حامل السند على الفوائد الدورية بالإضافة إلى أصل مبلغ السند، ولهذا يجب مراعاة أن تتوافق تواريخ استحقاق السندات وعوائدها مع تواريخ استحقاق أقساط الديون وفوائدها، وهكذا يتم خلق ما يسمى بالسوق الثانوي للرهن العقاري أو سوق السندات، التي يمكن أن يمثل جانب الطلب فيه صناديق التأمينات والمعاشات، وصناديق الاستثمار، والمؤسسات المالية والاستثمارية، وشركات التأمين والأفراد المستثمرين في شراء السندات والذين يبحثون عن عوائد ثابتة.

وهكذا تتمكن البنوك أو شركات الإقراض العقاري من الاستفادة من الأموال الناتجة عن بيع الأوراق المالية بالبورصة، حيث يتم إعادة توظيفها بمنح قروض جديدة أو توظيفات أخرى مشابهة.

دوافع عمليات التوريق:

لعل السبب الرئيسي الذي يدفع المؤسسات المالية للالتجاء لعمليات التوريق يتمثل في التحرر من قيود الميزانية العمومية حيث تقضي القواعد المحاسبية والمالية مراعاة مبدأ كفاية رأس المال، وتدبير مخصصات لمقابلة الديون المشكوك فيها، وهو ما يعرقل أنشطة التمويل بشكل عام، ويبطئ بالضرورة من دورة رأس المال، ويقلل بالتبعية من ربحية البنك.

والتوريق في هذه الحالة يعد بديلا مناسبا حيث يسمح بتدوير جزء من الأصول السائلة **Recycle Cash** الناجمة عن توريق اصوله غير السائلة

الضامنه لديونه لدى الغير دون أن يحتم ذلك زيادة في الجزء المخصص للمخاطر في ميزانية البنك، أي دون الحاجة لمخصصات مناظرة في الميزانية العمومية.

إلى جانب هذا، أو بالتوازي معه، ثمة مجموعة من الدوافع والاهداف لعمليات التوريق في مقدمتها ما يلي:

1- رفع كفاءة الدورة المالية والإنتاجية ومعدل دورانها، عن طريق تحويل الأصول غير السائلة إلى أصول سائلة لاعادة توظيفها مرة أخرى. مما يساعد على توسيع حجم الأعمال للمنشآت بدون الحاجة إلى زيادة حقوق الملكية.

2- تسهيل تدفق التمويل لعمليات الائتمان بضمان الرهون العقارية، وبشروط واسعار افضل وفترات سداد اطول.

3- تقليل مخاطر الائتمان للاصول، من خلال توزيع المخاطر المالية على قاعدة عريضة من القطاعات المختلفة.

4- انحسار احتمالات تعرض المستثمرين للاخطار المالية، وإنعاش سوق الديون الراكدة.

5- تخفيف وطأة المديونية، مما يساعد في تحقيق معدلات اعلى لكفاية رأس المال.

6- تنشيط السوق الاولية في بعض القطاعات الاقتصادية مثل العقارات والسيارات.

7- تنشيط سوق المال من خلال تعبئة مصادر تمويل جديدة، وتنويع المعروض فيها من منتجات مالية، وتنشيط سوق تداول السندات.

8- التوريق اداة تساعد على الشفافية، وتحسين بنية المعلومات في السوق، لانه يتطلب العديد من الإجراءات، ودخول العديد من المؤسسات في عملية الاقراض، مما يوفر المزيد من المعلومات في السوق.

9- توفير العملات الأجنبية في حالة التوريق عبر الحدود، فيما لو أمكن التعامل مع إحدى المؤسسات المهتمة بتحويلات العاملين في الخارج، أو بطاقات الائتمان وغيرها.

تكلفة التوريق:

أن إنجاح أسلوب التوريق لا يمكن أن يأتي بدون تكلفة أو بدون مخاطر، إنما هناك تكلفة تتمثل في تكلفة تمويل الديون والقروض المصدرة، والمصروفات الإدارية المصاحبة لإنشاء الدين، بالإضافة إلى تكاليف تحسين الجدارة الائتمانية، ودفع اجور القائمين بعملية التوريق، وتكاليف الاستشارات المحاسبية والقانونية، والتكاليف الخاصة بمؤسسات التصنيف، وتكلفة تغيير وتطوير الأنظمة حتى تتناسب مع نظام التوريق.

ومن ناحية أخرى، لا يخلو نظام التوريق من مخاطر تصاحبه مثل مخاطر الائتمان، ومخاطر الضمان، وحالات الافلاس سواء للمصدر أو للحاصلين على القروض، ومخاطر السوق، بالإضافة إلى مخاطر مؤسسية للجهات العاملة في التوريق، ومخاطر تتعلق بإدارة وتشغيل عملية التوريق، ومخاطر تقلب أسعار الفائدة.

إجراءات التوريق:

برز التوجه المصرفي لتوريق الديون، وبالذات القروض المصرفية كظاهرة. **Securitization Phenomenon**. وقد ساعد على ملائمة هذا التعبير

وتداوله تزايـد أعـداد و أنـواع المؤسسـات الماليـة والمصرفيـة الناشـطة في مجـال " صـيرفة الإسـتثمار Investment Banking " والصرفيـة الشـاملة " Universal Banking .

وبالتوازي مع ذلك فقد تطورت سوق عالمية جديـدة لإصـدارات الأسـهم بسرعة مذهلة منذ بداية حقبـة التسـعينات بحيـث تجـاوزت الحـدود الإقليميـة، والقومية وتعزز نشاط هذه السوق بنمـو سريـع منـاظر في أسـواق المـال التابعـة للـدول الناميــة عمومــا مــما أدى لظهــور مــا يســمى " أســواق المــال الناشــئة " Emerging Stock Markets .

كل ذلك يدعونا لضرورة الوقوف عـلى اجـراء صـفقات التوريـق بشـكلها التقليدي المبسط مع ترك التفضيلات المركبة للعمليـات الملازمـة لتلـك الإجـراءات لبحثها فيما بعد، ويمكننا عرض الأمر على النحو التالي :

1- عند زيادة بنك لرأس ماله لغرض أو لاخـر أو حـين يحتـاج لسـيولة نقديـة فإنه لن يكون لديه إلا طريق من ثلاثة : فإما ان يطرح أسهما لزيـادة راس المال للإكتتاب العام، أو يلجأ للاقتراض من بنـك أو بنـوك أخـرى، أو أخـيرا، بطرح سندات مديونية للإكتتاب العام، وهو ما يعد قرضـا جماعيـا مقابـل فائدة ثابتة ولاجال طويلة وهـو مـا يفضـله حملـة الأسـهم بالبنـك خشـية إدخال مساهمين جـدد يقاسـمونهم الأربـاح عنـد ولـوج الطريـق لأول، أو بالتعرض لضغط فائدة بنكية مرتفعة أو آجـال قصـيرة لسـداد أصـل مبلـغ القرض المصرفي في الحالة الثانية .

2- في حالة إصدار سندات المديونية فإن البنك قد يمنح حق الدائنين حق امتيـاز أو إختصاص أو رهن عـلى بعـض ممتلكاتـه، وفي كـل الأحـوال فـإن الـدائنين سيعولون – بالدرجة الاولى – في شـأن الوفـاء بـديونهم عـلى البنـك فـإذا مـا

تعرض لاضطراب يخل بمركزه المالي أو يضطره للإفلاس، فإن الوفاء بقيمة السندات يصبح معرضا لخطر العجز عن الوفاء أو على الاقل الوفاء المتأخر لاجال غير معلومة أو منضبطة .

3- أسلوب التمويل المنظم يفيد جميع الأطراف ويتم ذلك بفصل مصدر الوفاء بقيمة فوائد سندات الديون واصل مبلغ القرض عن البنك نفسه، ولكن يثور التساؤل حول كيفية تنفيذ ذلك .

4- اجابة السؤال السابق تتلخص في .بيع البنك بعض أصوله المضمونة **Secured Assets** بسعر مخفض لمنشأة متخصصة . غالبا ما تكون في صورة بنك متخصص في ذلك النشاط – يطلق عليها " وسيلة ذات غرض خاص **Special Purpose Vehicle (SPV)** .من المستبعد تعرضها للإفلاس من خلال دعمها إئتمانيا فتدخل الأصول في الذمة المالية للبنك المتخصص وتبتعد عن مخاطر افلاس البنك الراغب في التوريق .

5- هذه الأصول تكون في معظم الاحيان سندات مديونية **Receivables** مضمونة بحقوق رهن أو ملكية لدى البنك الذي يكون دائنا بها لمجموعة من المدنيين الذين يكونون غالبا مقترضين وتجسد هذه السندات مديونياتهم للبنك فتنتقل الأصول (سندات المديونية) بضماناتها للمنشأة المتخصصة (**SPV**).

6- تصدر المنشأة ذات الغرض الخاص أوراقا مالية تكون غالبا سندات بعلاوة إصدار وبقيمة تعادل قيمة الديون محل التوريق **Leveraged Buyout (LBO)** وذلك للحصول على سيولة نقدية يمكنها من شراء سندات المديونية ولذلك يطلق على تلك المنشأة أحيانا وصف " المصدر

Issue وغالبا ما تلجأ الـ (**SPV**) للقروض المصرفية البسـيطة لتمويـل شراء السـندات مـع مراعـاة أن تكـون مواعيـد وفـاء المـدينين بقيمـة السـندات وفوائدها قبل أو عند حلول آجال الوفاء بقيمة القرض المصرفي.

7- المستثمر الذي يشتري الأوراق الماليـة المصـدرة مـن المنشـآت ذات الغـرض الخاص يكون شـاغله الأسـاسي مـا تـدره هـذه الأوراق مـن فوائـد دون ان يعني كثيرا بإئتمان البنك البائع لسندات المديونية .

8- الفصل بين البنك البادئ لعملية التوريق مـن خـلال سـندات مديونياتـه – ويطلق عليه إصطلاح البادئ للتوريـق **The Originator** لهـذا السـبب – وبين هـذه السـندات ذاتهـا يمكنـه بسرعـة وقبـل حلـول تـاريخ إسـتحقاق مديونياته لدى المدينين الاصليين (المقترضين غالبا) زيـادة قدرتـه التحويليـة بكلفة منخفضة عن طريق ما تصـدره ل(**SPV**) مـن الأوراق الماليـة أكـثر مما لو كان البنك هو الذي أصـدر هـذه الأوراق الماليـة وتجشـم مصـاريق إصدارها وما يرتبط بذلك الإصدار من عمليات الترويج والدعاية والإكتتاب ... الخ .

9- يتعين على البنك البـادئ للتوريـق والــ **SPV** ضرورة الاتفـاق بشـكل بـالغ الاهمية ومحدد على التوفيق ما بين تواريخ إستحقاق المتحصـلات النقديـة من المدينين وتواريخ إستحقاق المستثمرين لفوائد ديونهم .

10- يجب ان يحرص أطراف صفة التوريق على التوفيق مـا بـين أقيـام الفوائـد المقررة على الديون الأصلية واقيـام الفوائـد عـلى الأوراق الماليـة الموجـودة بحوزة المستثمرين .

مزايا وعيوب التوريق:

أولاً: المزايا:

أظهرت عملية التوريق العديد من المنافع في الدول التي تمارس هذا النشاط منها:

1- حل مشاكل البنوك حيث انه في الأجل القصير فإن منح القروض في حاجه إلى استرجاعه لإعادة دورانه مرة أخرى في حركة النشاط الاقتصادي ومن ثم تلجأ البنوك إلى توريق الديون لتوفير السيوله

2- توظيف اكبر لاستثمارات المؤسسات الاستثمارية مثل شركات التامين وصندوق المعاشات

3- المساهمة في علاج قصور القدرة التمويلية للمؤسسات ذات القاعدة الرأسمالية المنخفضة

4- كما يحقق التوريق للدول النامية الأتي :-

- تامين التمويل اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطه
- تامين مصادر تمويل جديدة للدين العام بتكلفه اقل

5- يساعد التوريق على تنشيط صناديق الاستثمار التي انشأتها البنوك سواء ذات العائد التراكمي أو العائد الدوري باعتبار إنها تتعامل مع اسهم وسندات وتنعكس قيمتها على قيمة الوثائق التي تصدرها وزيادة قدرتها على أن تلعب دورا فعليا في جذب المدخرات المحلية وتوجيهها إلى قنوات الاستثمار الملائمة

6- توفير السيوله للمؤسسات المالية والمصرفية وغير المصرفية

7- تقليل العبء على ضمانات الشركات القابضة ففي بعض الأحيان تحتاج فروع تلك الشركات إلى سيوله نقدية تعجز الشركة القابضة عن تدبيرها وغالبا ما تتوجه تلك الفروع إلى البنوك للحصول على التمويل وتربط تلك البنوك إقراض هذه الفروع وفقاً للضمانات المقدمة من الشركة القابضة .

8- إزالة عقبات تخصيص القطاع العام حيث تواجه عمليه الخصخصة في معظم الأحيان عقبة العجز المالي التي تدفع الشركات نحو قروض مصرفيه ويمكن لتلك الشركات تحويل تلك القروض إلى سندات مديونية تطرح للاكتتاب العام

9- إن التوريق يسمح للمنشىء بتحويل جزء أو كل مخاطر الائتمان المرتبطة بأصل مالي معين لطرف ثالث

وتؤدى المزايا السابقة إلى أن يكون التوريق احد الآليات التي تساهم في جذب المدخرات المحلية والأجنبية وعلاج مشكلات المديونية والتعثر المالي وتوفير مصدر مالي للتوسعات الاستثمارية والإحلال والتجديد مما تنعكس آثاره بشكل ايجابي على الدخل القومي وعلى التنمية الاقتصادية والاجتماعية

ثانياً: عيوب التوريق:

وتتعرض الوحدات الاقتصادية التي تمارس نشاط التوريق على اختلاف أنواعها للعديد من المخاطر التي تؤثر على أصول والتزامات الوحدة الاقتصادية وتدفقاتها النقدية بل وعلى مركزها المالي ككل ومن أهمها:

1- مخاطر سعر الفائدة حيث تشكل التقلبات في سعر الفائدة بالسوق احد المخاطر إلهامه التي يمكن أن تهدد المصدر وتساهم في خفض عوائده بصوره كبيرة ولذلك فان إدارة هذا النوع من المخاطر له أهمية متزايدة خاصة في ظل تعقد أسواق المال وكذلك في الدول التي حررت أسعار الفائدة في أسواقها

2- مخاطر الأسرع في السداد حيث تنتج عن سداد العميل لالتزاماته قبل ميعادها مما يؤدى إلى وجود فجوة بين المتحصلات وعوائد الأوراق المالية لنشاط التوريق مخاطر الأداء وهى ضمن المخاطر التي لا يمكن تجنبها وكل تدفق مستقبلي للتوريق يصاحبه مخاطر أداء وهى مرتبطة بأداء المصدر

3- مخاطر السوق وهى الأحداث الاجتماعية والسياسية والاقتصادية التي يمر بها المجتمع وتؤثر بطريقه جوهريه على السوق والاستثمارات التي به وبسببها تختلف العوائد المتوقعة

4- مخاطر خدمة الدين وهى مخاطر عدم توافق المتحصلات المستلمة من المدينين الناشئة عن الأوراق التجارية في تواريخ استحقاقاتها وتسليمها لشركة التوريق وسداد حقوق المستثمرين

5- مخاطر التصنيف الائتماني

6- مخاطر الضمان وهى مخاطر عدم الدقة في تحديد قيمة الأصول الضامنة لقيمة القرض وقد ظهرت زيادة الضمانات الإضافية وذلك لمواجهة مخاطر الضمان والمخاطر المرتبطة بالأصول الضامنة وذلك لتعزيز الشركة أو المؤسسة البادئة لهذه الأصول للوفاء بديون المستثمرين

7- مخاطر التقيد على الحساب أو المخاطر الناشئة بين المصدر ونوعها هيكل الضمان المالي

8- مخاطر القوه الشرائية للنقود والمقصود بها هبوط القوه الشرائية للدخل الناتج من الاستثمار نتيجة لارتفاع مستوى الأسعار في الاقتصاد ككل وتسمى هذه

المخاطر أحيانا بمخاطر التضخم فالعبرة دائما في حسابات العائد من الاستثمار بالعائد الحقيقي وليس بالعائد الأسمى

ولقد ظهرت العديد من أساليب تخفيض المخاطر وهى:

1- التامين على الرهونات:

وهذا الأسلوب لتخفيض المخاطر يأخذ شكلين أساسين هما:

- التامين على المجمع والتامين على الرهونات المنفردة وفى كلتا الحالتين من التامين يمكن أن تكون مخاطر خسائر الرهونات أما مغطاة بالكامل أو أن تحرر جزئياً من مصدر الأوراق المستندة للرهونات إلى المؤمن اى إلى شركة التامين تحسين الجدارة الائتمانية عن طريق زيادة الضمانات الإضافية في هذه الحالة يعزز المنشىء الأصول الضامنة للوفاء لمواجهة خطر عدم كفاية ما تدره هذه الأصول من تدفق نقدي لمواجهة الخسائر المحتملة
- خطاب الائتمان وفى هذه الحالة يحق لشركة التوريق الرجوع على المنشىء بأي قدر من الخسائر المحتملة وذلك من خلال ضمان يدفع قيمته عند أول مطالبه من المستفيد وقد ؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟

الفصل السادس

العمليات المصرفية الإلكترونية

الفصل السادس

ثالثاً: العمليات المصرفية الإليكترونية

مفهوم الصيرفة الالكترونية[1]:

هناك عدة تعاريف للصيرفة الالكترونية وسنسرد بعضا منها:

التعريف الاول:

هو اجراء العمليات المصرفية بطرق الكترونية أي استخدام تكنولوجيا الاعلام والاتصال الجديدة سواء تعلق الأمر بالأعمال المصرفية التقليدية أو الجديدة وفي ظل هذا النمط لن يكون العميل مضطرا للتنقل إلى البنك اذا أمنكه القيام بالأعمال التي يريدها من بنكه من أي مكان وفي أي زمان.

التعريف الثاني:

هو ان الصيرفة الالكترونية أو بما يعرف العمليات المصرفية الالكترونية هي قيام البنوك تقديم الخدمات المصرفية او المبتكرة أو بما يعرف من خلال شبكات اتصال الكترونية، وتقتصر صلاحية الدخول اليها على المشاركين فيها وفقا لشروط العضوية التي تحددها البنوك وذلك من خلال أحد المنافذ على الشبكة كوسيلة اتصال العملاء.

التعريف الثالث:

يتضمن بأن الصيرفة الالكترونية تعني اتجاه البنوك نحو التوسع في انشاء مقار لها عبر الانترنت بدلا من انشاء مقار ومباني جديدة.

---

(1)HTTP://AR.WIKIPEDIA.ORG/W/INDEXPHPHP?"TITLE=الصيرفة_الإلكترونية
" & OLDID = 12598943

<u>دوافع ظهور الصيرفة الاكترونية:</u>

ان ظهور الصيرفة الالكترونية كان نتيجة تفاعل عدة عناصر منها:

اولا: ثورة الاتصالات والمعلومات التي أدت إلى ظهور تغيرات جوهرية في طبيعة عمل القطاع المصرفي والمالي ومنه التطلع إلى تقديم خدمات مصرفية ومالية متطورة ومتنوعة اعتمادا على ما أنتجته التكنولوجيا وثورة المعلومات.

ثانيا: التجارة الالكترونية التي تتم باستخدام الوسائل الالكترونية وخاصة الانترنت والتي اصبحت تتميز بخصائص عديدة تميزها عن التجارة التقيدية التي اعتادت هذه المؤسسات المالية التعامل في ظلها ومعها مما جعل التطوير الواعي لاستراتيجيات وأساليب عمل البنوك ضرورة خدمية وليس ترفا أو هدارا للأموال.

ثالثا: وجود منافسة شديدة بين البنوك بعضها البعض ومع غيرها من المؤسسات المالية، هذه المنافسة التي أصبحت لا تقتصر على الاقتصاديات الوطنية بل اكتسبت أبعادا دولية في ظل تحرير التجارة العالمية.

رابعا: تزايد دخول العديد من المؤسسات المالية غير المصرفية مثل شركات التأمين وشركات الأوراق المالية ومنافستها للبنوك، حيث أصبح العديد من هذه المؤسسات يقدم مجموعة الخدمات وثيقة الصلة بعمل البنوك.

خامسا: وجوب تطوير الأداء بصفة مستمرة سواء للبنوك وغيرها من المؤسسات المالية لرفع مستوى الكفاءة التشغيلية لتقديم أفضل خدمة لعملائها، وخاصة أن الكثير من العملاء أصبحوا يطلبون خدمة رفيعة المستوى بتكلفة تنافسية، مستفيدين من المنافسة المتزايدة من المؤسسات.

سادسا: دخـول العديـد مـن المؤسسـات التجاريـة والاقتصـاديات سـوق الأعـمال المصرفية ومن أهم الأمثلة في ذلـك قيـام بعـض المحـلات الكبـيرة بتقـديم خدمة لعملائها في صورة كوبون يستخدم عند التسوق فيها وبالتـالي تقـل الحاجة للتعامل مع البنوك.

وبالتالي نستنتج أن تغير الظروف والأحوال (العوامل السابقة) يتبعه تغير الأدوات والوسـائل التـي تسـتخدم للتعامـل معهـا، إذ لا يجـوز اسـتخدام وسـائل تقليدية للتعامل مع ظروف ومستجدات لم تكن قائمة مثلما هو الحال فيما شهده العمل المصرفي خاصة والمـالي عامـة مـن تحـولات وتغـيرات لعـل أهمهـا الصـيرفة الالكترونية.

<u>أهداف الصيرفة الالكترونية</u>

أنها تعتبر وسيلة لتعزيز حصـتها في السـوق المصرفي، ولخفـض التكـاليف واتاحة المعلومات عن الخدمات التي يؤديها البنك دون تقديم خـدمات مصرفيـة على الشبكة وحصول العملاء على الخدمات المصرفية وغـير المصرفيـة في أي وقـت وأي مكان.

<u>مراحل التطور التكنولوجي في العمل المصرفي</u>

لقد مر استخدام التكنولوجيا من قبل المصـارف بخمـس مراحـل، وهـذه المراحل هي:

أولا: مرحلة الدخول وهي المرحلة التي دخلـت فيهـا التكنولوجيـا إلى أعـمال المصارف بغرض ايجاد حلول للأعمال المكتبية الخلفية.

ثانيا: مرحلة تعميم الوعي بالتكنولوجياوهي المرحلة التي بدأت بتعميم الوعي بالتكنولوجيا على كافة العاملين بالمصرف من خلال برامج تدريب تغلب عليها التقنية على حساب المعرفة بالأعمال.

ثالثا: مرحلة دخول الاتصالات والتوفير الفوري لخدمات العملاء مثل مركز خدمة العملاء(**call center**).

رابعا: مرحلة الضبط والسيطرة على التكاليف وهي مرحلة ضبط الاستثمار بالتكنولوجيا.

خامسا: مرحلة اعتبار التكنولوجيا عملا ضمن أعمال المصرف وهي المرحلة التي بدأت فيها الادارة الاستراتيجية للتكنولوجيا، والتي ارتكزت على تفعيل الانتاجية على الصعيد الداخلي، وتحسين الضبط على الصعيد العملي، وتسويق التكنولوجيا على الصعيد الخارجي.

<u>مميزات الصيرفة الالكترونية</u>

ان من مميزات الصيرفة الالكترونية انها تمكن من سحب وايداع في أي وقت حتى وان كان البنك مغلق ويكون التعامل مضفر مع بيانتك مما يضمن ويعزز من السرية وأيضا التخفيف من الأعمال الورقية.

<u>عيوب الصيرفة الالكترونية</u>

ان من عيوبها انه يمكن اختراق حسابك ويوجد بعض الأماكن تمنع من تسجيل للدخول فيها ويوجد أيضا مخاطر تشغيلية ومخاطر استراتيجية.

<u>اشكال الصيرفة الالكترونية</u>

آلة الصراف الآلي

ظهرت أجهزة الصراف الآلي في السبعينيات من القرن العشرين الماضي كبديل لموظفي الصرافة في الفروع المصرفية لتقليل عدد المعاملات داخل البنك، أما في الثمانينات من نفس القرن بدأ الاهتمام بتخفيض التكاليف من ثم البحث عن تحقيق ميزة تنافسية، وتعتبر الصرافات الآلية أولى آلية تطور العمل المصرفي حيث تعتمد على وجود شبكة من الاتصالات تربط فرع البنك الواحد أو فروع كل البنوك في حالة قيامها بخدمة أي عميل من أي بنك، وقد تطور عمل هذه الأجهزة حيث أصبحت تقوم بالوصول الي بيانات حسابات العملاء فوريا، والتي تقدم خدمات متقدمة في صرف المبالغ النقدية، لكن هذه الأجهزة لم تعتد تقتصر على مجرد وسيلة للحصول على النقود، بل حاليا تقوم بوظائف متقدمة تمكن العملاء والموظفين من استلام رواتبهم وحقوق الضمان الاجتماعي، كما تسمح لهم بالوصول إلى حساباتهم الجارية، وأصبحت حاليا تقدم مجموعة من الوظائف نذكر منها:

1- التعرف على رصيد الحساب.
2- القيام بسحب وايداع نقدي.
3- اجراء تحويلات نقدية بين الحسابات.
4- طلب دفتر شيكات.
5- سداد الفواتير.

ففي فرنسا اخترع في نهاية العام 2003 صراف آلي يسمح بايداعات نقدية سواء أكانت أوراقا أو قطعا معدنية أو حتى الشيكات، حيث يقبل هذا الجهاز التعامل مع حوالي 100 شيك و250 ورقة نقدية ويستطيع حساب 500 قطعة نقدية في الدقيقة.

نقاط البيع الالكترونية:

وهي الآلات التي تنتشر لـدى المؤسسـات التجاريـة والخدميـة بمختلـف أنواعها وأنشطتها، ويمكن للعميل استخدام بطاقـات بلاسـتيكية أو بطاقـات ذكيـة للقيام بأداء مـدفوعات مـن خـلال الخصـم عـلى حسـابه الكترونيـا بتمريـر هـذه البطاقة داخل هذه الآلات المتصلة الكترونيا بحواسيب الصرف.

الصيرفة المنزلية:

وهو ذلـك الحاسـب الشـخصي الموجـود بـالمنزل أو العمـل أو أي مكـان، والذي يتصل بحاسب المصرف ليتمكن من خلال كلمة سر أو رقم سري أو كلـيهما لاتمام العمليات المصرفية المطلوبة وهذا يضمن السرية العالية في التعامل.

الصيرفة المحمولة:

وهي تلك الخدمات المصرفية التي تتاح من خلال الهاتف المحمـول، مـن خلال اسـتخدام العميـل رقـم سري يتـيح لـه الـدخول إلى حسـابه للاسـتعلام عـن أرصدته، وكذلك للخصم منه تنفيذا لأي من الخدمات المطلوبة.

الصيرفة الهاتفية او تسمى أيضا مركز خدمة العملاء:

إذ تقوم البنوك بتشغيل مراكز للاتصالات وخدمـة العمـلاء بحيـث تتـيح أداء الخدمة المصرفية هاتفيا باستخدام رقم سري، وتعمل هذه المراكز عـلى مـدار الساعة.

ومن مميزات هذه القناة اتاحة الحصول على الخدمة في أي وقت خـلال اليوم وخلال الأسبوع (24 ساعة يوميا، 7 أيام بالأسبوع).

خدمة الرسائل البنكية

وهذه الرسائل كانت أول ما بدأت به هـذه الخدمـة، حيـث كـان البنـك يرسل للعميل رسائل في نهاية اليوم البـنكي تخـبره عـن الحركـات التـي تمـت عـلى حسابه لهذا اليوم، ورسالة أخرى تخبره عن رصيد الحساب.

ثم تطورت الخدمة حيث أصبحت ترسـل للعميـل رسـائل فـور حـدوث حركات معينة مثل:

- وصول رواتب.
- وصول حوالة.
- رفض شيك.
- سحب شيك أكبر من قيمة معينة في حسابه.

والآن اصبحت هذه الخدمة ترسل رسالة للعميل عن حدوث أية حركات مالية على حسابه، وتخبره أيضا بأية خدمات مثل:

- استحقاق وديعة.
- استحقاق كمبيالة أو قرض أو كفالة....الخ.
- الموافقة على قرض.

أنواع الخدمات المالية الإلكترونية :

يمكن تقسيم مواقع البنوك على الإنترنت إلى نوعين هما :

- مواقع الإعلان عن الخدمات والمنتجات التى يقـدمها البنـك فى الفـروع التقليدية الخاصة به ويسمى مواقع المعلومات .
- مواقـع التعـاملات المتكاملـة والتـى يمكـن مـن خلالهـا الحصـول عـلى الخدمات التالية :

مراجعة الحسابات :

حيث يمكن للعميل مراجعة حسابه فى أى وقت وكذلك مراجعة آخر التعاملات التى تمت ، كما يمكن أيضاً فتح حساب لدى البنك من خلال استخدام بطاقة الائتمان .

تحويل المدخرات :

وهذا يعنى إمكانية تحويل الأموال من حساب إلى آخر . بعض البنوك تقوم بهذه العملية فور طلب العميل لها والبعض الآخر يأخذ بعض الوقت .

دفع الفواتير :

هنا يمكن للعميل دفع أى فواتير خاصة به من خلال موقع البنك على الإنترنت وذلك مقابل رسوم معينة وبعض البنوك تقدم هذه الخدمة مجاناً والبعض الآخر يقدم هذه الخدمة مجاناً فى حدود معينة لمبلغ الفاتورة .

تحديد المواصفات الخاصة بالعميل :

بعض البنوك تسمح للعميل بتحديد مواصفات الصفحة الخاصة به مثل تغير استخدامات بعض الأزرار حيث تقوم بسؤال العميل عدد من الأسئلة لتصميم عروض تتناسب مع إمكانياته ورغباته .

توفير أسواق جديدة للمستهلك :

حيث يقدم البنك عروض خاصة لمنتجات غير بنكية من خلال توضيح عناوين هذه الأماكن على الصفحة الخاصة بالبنك مع إعطاء تحقيقات إذا تم الشراء من هذه المواقع .

فتح حساب جارى بفوائد :

حيث يتم فتح حساب جارى بفوائد كوسيلة لجذب العملاء وتشجيعهم على استخدام الإنترنت . حيث تضع بعض البنوك آلة حاسبة للقيام بالعمليات الحسابية فوراً .

إعادة جزء من رسوم ماكينات الدفع الآلى :

بعض بنوك الإنترنت لا تمتلك ماكينات دفع خاصة بها وبالتالى تعرض للعميل إمكانية استخدام ماكينة بنك آخر مع إعادة رسوم استخدام هذه الماكينة للعميل .

شراء شهادات الادخار :

حيث تعرض البنوك معدلات فائدة أعلى على هذه الشهادات إذا تم شرائها عن طريق الإنترنت وذلك نظراً لشدة المنافسة بين البنوك فيما يتعلق بمعدلات الفائدة .

الحصول على قروض :

حيث يمكن الحصول على القرض من خلال موقع البنك على الإنترنت فوراً وبالإضافة إلى ذلك يسمح للعميل بمقارنة أسعار الفائدة للبنوك الأخرى وذلك من خلال الموقع الخاص بالبنك الذى يتم التعامل معه .

ملأ طلب الحصول على بطاقات ائتمانية :

حيث يمكن للعميل ملأ هذا الطلب عن طريق الإنترنت والحصول على البطاقة فى المنزل وذلك بعد المقارنة بين البنوك المختلفة فيما يتعلق بالرسوم أو الفوائد .

وأحد أفضل المميزات هنا هو إمكانية الحصول على بطاقة جديدة عند انتهاء البطاقة القديمة مباشرة .

خدمات التخطيط المالى :

مع زيادة درجة التعقد فى الأسواق المالية تقوم بعض البنوك بمساعدة العملاء فى إدارة أموالهم حيث يمكن للعميل أن يستخدم موقع البنك على الإنترنت بإدخال مجمل العمليات المقترحة فيقوم البنك بتحديد أيهما أعلى فائدة وأقل مخاطرة قبل إعطاء الأمر بالقيام بالعملية .

تقديم خدمات تأمينية :

حيث تسمح بعض البنوك للعميل بمعرفة عروض التأمينات المتاحة بكل أنواعها والمقارنة فيما بينها على أفضل عروض التأمينات .

خدمات السمسرة :

وذلك لمساعدة العملاء فى شراء أفضل الأسهم عن طريق موقع لبنك على الإنترنت وهذه أسهل وأضمن وسيلة شراء للشخص غير المحترف نظراً للنصائح التى يقدمها البنك لهؤلاء العملاء.

الخدمات الفنية :

وتتمثل في تعديل البرامج الخاصة بعملاء البنك لتتوافق مع البرامج الخاصة بالبنك وذلك فيما يتعلق ببرامج إدارة الأموال .

الخدمات الضريبية :

مثل مساعدة العميل فى الحصول على معلومات عن حجم الضرائب المطلوب دفعها بعد مراجعة الأرباح والمصرفات الخاصة بالعميل .

الحماية الخصوصية :

هذه لا تعتبر خدمة خاصة لكن البنوك تهتم بها بشكل كبير حتى يشعر العميل بدرجة عالية من الحماية للعمليات التى يقوم بها مع البنك حيث أن هذا هو الفارق بين بنك وآخر.

مخاطر العمليات المصرفية الإلكترونية والمبادئ الاسترشادية لإدارتها:

أولاً: مخاطر العمليات المصرفية الإلكترونية:

يصاحب تقديم العمليات المصرفية الإلكترونية مخاطر متعددة وقد أشارت لجنة بازل للرقابة المصرفية إلى أنه ينبغي قيام البنوك بوضع السياسات والإجراءات التي تتيح لها إدارة هذه المخاطر من خلال تقييمها والرقابة عليها ومتابعتها وأصدرت اللجنة خلال مارس 1998 ومايو 2..1 مبادئ لإدارة هذه المخاطر شملت ما يلي:

أنواع المخاطر:

1- مخاطر التشغيل.
2- مخاطر السمعة.
3- مخاطر قانونية.
4- مخاطر أخرى، ومن ذلك مخاطر الائتمان والسيولة وسعر العائد ومخاطر السوق.

وفيما يلي عرض موجز لهذه المخاطر:

1- مخاطر التشغيل Risk Operational:

تنشأ مخاطر التشغيل من عدم التأمين الكافي للنظم أو عدم ملاءمة تصميم النظم أو إنجاز العمل أو أعمال الصيانة وكذا نتيجة إساءة الاستخدام من قبل العلماء وذلك على النحو التالي:

أ- عدم التأمين الكافي للنظم System security:

تنشأ هذه المخاطر عن إمكان اختراق غير المرخص لهم Access Unauthorized لنظم حسابات البنك بهدف التعرف على المعلومات الخاصة بالعملاء واستغللها لواء تم ذلك من خارج البنك أو من العاملين به، بما يستلزم توافر إجراءات كافية لكشف وإعاقة ذلك الاختراق.

ب- عدم ملاءمة تصميم النظم أو إنجاز العمل أو أعمال الصيانة:

Systems design, implementation, and maintenance:

وهي تنشأ من إخفاق النظم أو عدم كفاءتها (بطئ الأداء Slow Down على سبيل المثال) لمواجهة متطلبات المستخدمين وعدم السرعة في حل هذه المشاكل وصيانة النظم وخاصة إذا زاد الاعتماد على مصادر خارج البنوك لتقديم الدعم الفني بشأن البنية الأساسية اللازمة Outsourcing:

ج- إساءة الاستخدام من قبل العملاء Customer misuse of services:

ويرد ذلك نتيجة عدم إحاطة العلماء بإجراءات التأمين الوقائية Security Precautions أو بسماحهم لعناصر إجرامية بالدخول إلى حسابات عملاء آخرين

أو القيام بعمليات غسيل الأموال باستخدام معلوماتهم الشخصية أو قيامهم بعدم إتباع إجراءات التأمين الواجبة.

2- مخاطر السمعة Reputational risk:

تنشأ مخاطر السمعة في حالة توافر رأي عام سلبي تجاه البنك، الأمر الـذي قد يمتد إلى التأثير على بنوك أخرى، نتيجـة عـدم مقـدرة البنـك عـلى إدارة نظمـه بكفاءة أو حدث اختراق مؤثر لها.

3- المخاطر القانونية Legal risk:

تقع هذه المخاطر في حالة انتهاك القوانين أو القواعد أو الضـوابط المقـررة خاصة تلك المتعلقة بمكافحـة عمليـات غسـيل الأمـوال، أو نتيجـة عـدم التحديـد الواضح للحقوق والالتزامات القانونية الناتجة عن العمليات المصرفيـة الإلكترونيـة ومن ذلك عدم وضوح مدى توافر قواعد لحمايـة المسـتهلكين في بعـض الـدول أو لعـدم المعرفـة القانونيـة Validity لـبعض الاتفاقيـات المبرمـة باسـتخدام وسـائل الإلكترونية.

4- المخاطر الأخرى:

يرتبط أداء العمليـات المصرفيـة الإلكترونيـة بالمخـاطر الخاصـة بالعمليـات المصرفية التقليدية، ومن ذلك مخاطر الائـتمان والسـيولة وسـعر العائـد ومخـاطر السوق مع احتمال زيادة حدتها، فعـلى سـبيل المثـال فـإن اسـتخدام قنـوات غـير تقليدية للاتصال بالعملاء وامتـداد نشـاط مـنح الائـتمان إلى عمـلاء عـبر الحـدود Cross-border قد يزيد من احتمالات إخفاق بعض العلماء في سداد التزاماتهم.

ثانياً: مبادئ إدارة المخاطر Risk management:

تشتمل إدارة المخاطر عـلى التقيـيم والرقابـة والمتابعـة وذلـك عـلى النحـو التالي:

1- تقييم المخاطر Assessing risks:

ويشمل التقييم ما يلي:

أ- تحديد المخاطر التي قد يتعرض لها البنك، ومدى تأثيرها عليه.

ب- وضع حدود قصوى لما يمكن للبنك أن يتحمله من خسائر نتيجة التعامل مع هذه المخاطر.

2- الرقابة على التعرض للمخاطر risk exposures controlling:

تشتمل هذه الرقابة على ستة مجالات على النحو التالي:

أ- تنفيذ سياسات وإجراءات التأمين Implementing security policies and measures:

تستهدف سياسات وإجراءات التأمين ما يلي:

1- تحديد شخصية المتعامل مع النظم/ التصديق (Identification/ authentication).

2- ضمان عدم إجراء تعديلات على رسائل العلماء أثناء انتقالها عبر القنوات.

3- ضمان الحفاظ على سرية معاملات العملاء Privacy.

4- ضمان عدم إنكار مرسل الرسالة لها Non-repudiation.

ويراعي في هذا المجال ما يلي:

1- إتباع سياسات وإجراءات تحقق تأمين الاتصالات من وإلى النظم لمنع أو الحد من اختراق غير المرخص لهم للنظم أو إساءة استخدامها.

2- الرقابة على دخول النظم وتحديد شخصية المستخدمين.

3- حماية النظم من احتمالات القيام بممارسات غير مرخص بها من قبل العاملين بالبنك السابقين أو الجدد أو المؤقتين.

د- يتطلب الأمر بالنسبة لإصدار وسائل دفع لنقـود الإلكترونيـة اتخـاذ إجـراءات إضافية للتأمين، ويشمل ذلك:

* الاتصال المباشر مع مصدر البطاقات أو المشغل المركزي للحماية من التزييـف On-line interaction with the issuer or a central operator.
* متابعة العمليات الفردية.
* الاحتفاظ بقاعدة بيانات مركزية لتتبع عمليات غسيل الأموال.
* توافر شروط الأمان في البطاقات الذكية، أو غيرهـا، مـع مراعـاة وضـع حـد أقصى لما يخزن على البطاقة.

ب- تدعيم الاتصالات بين المستويات المختلفـة بالبنـك مـن مجلـس إدارة وإدارة عليا، وبين العاملين بشـأن سـلامة أداء الـنظم وتـوفير التـدريب المسـتمر للعاملين coordinating internal communication:

ج- استمرار تقـديم وتطـوير الخـدمات Evaluating and developing services:

د- وضع ضوابط للحد من المخاطر في حالـة الاعـتماد عـلى مصـادر خـارج البك لتقديم الدعم الفني:

تشمل هذه الضوابط على ما يلي:

- متابعة الأداء المالي والتشغيلي لمقدمي الدعم الفني.
- التأكد مـن تـوافر اتفاقيـات تعاقديـة مـع مقـدمي الـدعم الفنـي تحـدد التزامات الأطراف تفصيلياً.

- التأكد من مقدرة مقدمي الدعم الفني على توفير التأمين بما يتفق والمتبع داخل البنك في حالة تعرفهم على بيانات ذات حساسية تخص البنك، وذلك من خلال مراجعة سياساتهم وإجراءاتهم في هذا المجال.
- توفير ترتيبات طوارئ لتغطية احتمالات حدوث تغيير مفاجئ في مقدمي الدعم الفني.

هـ- إحاطة العملاء عن الع مليات المصرفية الإلكترونية وكيفية استخدامها:

و- إعداد خطرة طوارئ:

* عداد خطط طوارئ بديلة في حالة إخفاق النظم عن أداء الخدمات وذلك فيما يتعلق بما يلي:
  - إعادة البيانات إلى الوضع الذي كانت عليه قبل الإخفاق.
  - توفير قدرات بديلة لتشغيل البيانات.
  - توفير عاملين لمواجهة الظروف الطارئة.
* اختبار نظم التشغيل البديلة بصفة دورية للتأكد من فاعليتها.
* توفير التأمين اللازم في حالة تنفيذ خطط الطوارئ وكذا توافر تعليمات لاستخدام هذه الخطط لدى مقدمي الدعم الفني.
* إبرام عقود بديلة مع مقدمي دعم فني آخرين تنفذ في حالة إخفاق المقدمين الأساسيين.

3- متابعة المخاطر:

تتمثل متابعة المخاطر في اختبار النظم وإجراء المراجعة الداخلية والخارجية وذلك على النحو التالي:

أ- **إجراء اختبارات دورية للنظم، والتي يكون من ضمنها:**

- إجراء اختبار إمكان الاختراق الذي يهدف إلى تحديد وعزل وتعزيـز تـدفق البيانات من خلال النظم وإتباع إجراءات لحماية النظم من المحاولات غـير العادية للاختراق.
- إجراء مراجعة دورية من خلال النظم للتأكد من فاعلية إجـراءات التـأمين والوقوف على مدى اتساقها مع سياسات وإجراءات التأمين المقررة.

ب- **إجراءات المراجعة الداخلية والخارجية:**

- تسهم المراجعة الداخلية والخارجية في تتبع الثغرات وحالات عدم الكفـاءة وتخفيض حجم المخاطر بهـدف التحقـق مـن تـوافر سياسـيات وإجـراءات مطورة والتزام البنك بها.

مسئوليات استرشادية للبنك لدى تقيم خدماته عبر شبكات الاتصال الإلكترونية:

1- موافقة مجلس إدارة البنك على اسـتراتيجية تتضـمن قيـام البنـك بتقـديم خدماته عبر الشبكات على أن يحاط المجلس بكافة المخـاطر الناشـئة عـن ذلك.

2- موافقـة مجلـس إدارة البنـك عـلى سياسـة الإدارة التنفيذيـة للبنـك فـيما يتعلق بأسلوب إدارة المخاطر، وتدعيم نظم الرقابة الداخليـة بشـأن تلـك المخاطر.

3- تصميم نماذج عقود لتأدية مختلف الخـدمات المصرفيـة التـي تـؤدي عـبر شبكات الاتصال الإلكترونية وأن يتأكد البنـك مـن تـوافر القـوى البشريـة المؤهلة للتعامل مع عملاء البنك عبر الشبكات، مع تحديد ساعات تقديم هذه الخدمات.

4- في حالة وجود طرف آخر تقدم من خلاله الخدمة فيتعين على مجلس إدارة البنك إقرار اتفاقية التشغيل التي تنظم العلاقة بني البنك مع هـذا الطـرف

وتحديد مسئولياته في الحفاظ على سرية التعليمات والمعاملات التي تـتم عبر الشبكات وأية معلومات تتاح له.

5- إفصاح البنك على صـفحة الــ Web الخاصـة بـه بما يفيـد حصـوله عـلى ترخيص بتقديم خدماتـه عـبر الشـبكات مـن البنـك المركـز المصري ورقـم وتاريخ الحصول على الترخيص والخدمات التي يجوز للبنـك تقـديمها عـبر الشبكات، مع ربط هذا الموقع بصفحة البنك المركزي المصري المعلن فيهـا عن أسماء البنوك المرخص لها بذلك مـن خـلال Hypertext Links حتـى يتحقق العملاء من صحة التصريح.

6- إفصاح البنك عن أن القوانين المصريـة هـي التـي تحكـم الخـدمات التـي يقوم بتأديتها للعملاء عبر الشبكات.

7- ضرورة أن يتحقق البك مـن شخصـية طالـب / متلقـي الخدمـة بأسـاليب قانونية ثابتة تضمن الحقوق المتبادلة.

مسئوليات استرشـادية تقـع عـلى العميـل عنـد تلقـي خدماتـه عـبر شـبكات الاتصـال الإلكترونية:

1- يتحمـل العميـل مسـئولية صـحة المعلومـات التـي يقـوم بإدخالهـا عـبر الشبكات باعتبـاره مسـتخدماً للخـدمات التـي تـؤدي مـن خلالهـا، ويقـر العميل بأن التعليمات والمعاملات التي يدخلها يتم التعامـل عليهـا بـدون أية مراجعة إضافية من البنك أو شـعارات خطيـة أو التأكـد منهـا بطـرق أخرى.

2- لا يلتزم البنك بقبول أية تعديلات أو إلغاء تعليمات أو معاملات سـبق أن أرسلها العميل عبر الشبكات.

3- يتحمل العميل مسئولية إعداد البيانات الخاصة بالمستفيد أو الإضافة أو التعديل عليها.

4- يلتزم العميل بمراعاة إجراءات الحماية في التعامل عبر الشبكات مع البنك.

5- يتحمل العميل مسئولية سوء استخدام الخدمة الناتج عن عدم الالتزام بإجراءات الحماية أو الشروط والأحكام الواردة في العقد الذي يتم إبرامه مع البنك بشأن العمليات المصرفية الإلكترونية، أو الناتج عن قيامه بالكشف عن إجراءات الحماية أو مخالفتها لدى الاستخدام.

6- عدم تحمل البنك مسئولية تعطل الخدمة لظروف خارجة عن إرادته.

7- تعتبر سجلات البنك حجة قاطعة ملزمة قانوناً على صحة المعاملات والتعليمات.

8- يلتزم العميل في حالة فقد أو سرقة جهاز الشفرة بإخطار البنك لكي يقوم بإبطال هذا الجهاز.

9- تعتبر أدوات الحماية وسيلة للتعرف والتحقق من شخصية العميل، وبمجر إتمام إدخالها بنجاح يعتبر العميل هو مصدر جميع التعليمات والمعاملات.

المراجــــع

المراجع

أولاً: المراجع العربية:

1. أحمد سويلم – إدارة البنوك وبورصات الأوراق المالية – الشركة العربية للنشر والتوزيع – القاهرة – بدون سنة نشر
2. د. عبد العاطى لاشين – إدارة البنوك _ الناشر 2002
3. يوسف كمال محمد – فقه الاقتصاد النقدى – دار الهداية للطباعة والنشر والتوزيع – القاهرة 1993
4. د . عبد العاطى لاشين محمد منسى – إدارة البنوك – غير مبين الناشر 2002
5. أ .على محمد حسن هويدى وآخرون – المحاسبة فى البنوك وشركات التأمين – غير مبين الناشر – غير مبين سنة النشر .
6. د. حازم أحمد يس – المحاسبة فى القطاعات النوعية – بدون ناشر 1994
7. حمد نجيب رسلان – إدارة المنشآت المالية البنوك – غير مبين الناشر 1986
8. أ . سيد عبد الفتاح صالح – دراسات فى محاسبة المنشآت المالية – غير مبين الناشر – 2000
9. د . سيد محمد جاد الرب وآخرون – إدارة المنشآت المالية – غير مبين الناشر 2002
10. د. أحمد على غنيم – اقتصاديات البنوك – مكتبة مدبولى – القاهرة – 1989
11. د. زياد رمضان وآخرون – الاتجاهات المعاصرة فى إدارة البنوك – دار وائل للنشر والتوزيع – عمان 2000 .
12. خالد بن محمد النعيمى – الأعمال المصرفية – الادارة العامة للتعيم الفنى 1998 الرياض .
13. محمد عبد العزيز عجمية وآخرون – النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية – الدار الجامعية بيروت 1982 .
14. د . أحمد محمد المصرى – إدارة البنوك التجارية والاسلاية – مؤسسة شباب الجامعة – الإسكندرية 1998 .
15. عمر سعيد وآخرون – مبادئ الإدارة الحديثة – مكتبة دار الثقافة والنشر والتوزيع – عمان 1991 .
16. د. سيد الهوارى – الإدارة – لماذا هذه الفروع والنتائج أسلوب فعال للإدارة ومنهج للتطوير التنظيمى – كلية عين شمس – 1976 .
17. الاستشاريون العرب للإدارة والمشروعات ونظام الإدارة بالأهداف والمحاسبة بالنتائج رقم (101) إدارة البحوث والدراسات وبدون تاريخ
18. د. صلاح السيد – الإدارة بالأهداف – دليل المديرين نحو فعالية النتائج ووفرة الأرباح – غير مبين الناشر ولا سنة النشر – ص 58 .
19. د. عمرو غنايم وآخرون – تنظيم وإدارة الأعمال – بيروت – دار النهضة العربية 1982 ص 332 .
20. د . سيد الهوارى – الإدارة الأصول والأسس العلمية – كلية عين شمس – القاهرة – 1987 ص 60

21. هارولد كونتز وآخرون – مبادئ الإدارة وتحليل الوظائف – ترجمة بشر العريضى ومحمود فتحى عمر – غير مبين الناشر بيروت 1982 .
22. د . صديقى عفيفى وآخرون – الإدارة فى مشروعات الأعمال – الطبعة الخامسة – الرياض 1995 – ص 143 .
23. د . محمود عساف – أصول الإدارة – دار الناشر العربى – القاهرة 1967
24. د . محمد ماهر علش – أصول التنظيم والإدارة فى المشروعات الحديثة – كلية عين شمس غير مبين سنة النشر ص 390 .
25. د . على الشرقاوى – السياسات الإدارية – تحليل وبناء واختيار الاستراتيجيات فى منشآت الأعمال . المكتب العربى الحديث – الإسكندرية – غير مبين سنة النشر .
26. ج . هـ جاكسون – واس . دبليو – أدمز – دورة حياة القواعد – مجلة أكاديمية الإدارة العدد (4) 1979 .
27. قائل عوامله – تطوير المنظمات – المفاهيم والهياكل والأساليب – غير مبين الناشر 1995 .
28. هيثم هاشم – مبادئ الإدارة – جامعة دمشق 1975 ص 193 .
29. د. على الشرقاوى – إدارة الأعمال – العملية الإدارية – الدر الجامعية – الاسكندرية 1993 .
30. د. محمد فتحي محمد على – التنبؤ التجاري والاقتصادي كأساس للتخطيط – مجلة الأهرام الاقتصادي – أول مايو 1964 .
31. د. أحمد محمد بسيونى – المحاسبة الإدارية بإطار نظرى وأساليب علمية – دار الكتاب للطباعة والنشر - جامعة الموصل – الموصل 1988، ص 166
32. د . محمد عباس حجازى – المحاسبة الإدارية – مكتبة عين شمس – القاهرة 1983 .
33. أكرم أحمد الطويل وآخرون – إدارة المواد – دار الحكمة للطباعة والنشر – الموصل ، 1990.
34. د. محى الدين عباس الأزهرى – إدارة المشتريات – مبادئ وسياسات – الطبعة الثانية – القاهرة – دار الفكر العربى 1977 .
35. د . على عبد المجيد عبده – إدارة المشتريات والمخازن – القاهرة – مكتبة عين شمس – 1967 .
36. أ . صبحى العيتى – تطور الفكر والأنشطة الادارية – دار الحامد للنشر والتوزيع – عمان 2002 .
37. د. سمير أحمد عسكر – أصول الإدارة – دار القلم – الإمارارات العربية المتحدة 1997 ..
38. المركز الدولي للنظم والعلوم الإدارية – الرقابة المالية والضغط الداخلي صنعاء 1995 .

ثانيا : المراجع الأجنبية :

1. Geoffrey W. Benner. Placing Bank Capital Debentures : Bank Magazine. March 1967. P. 64 & 121.
2. Jeon, L. & Rice, W.P. "From webstrategy to to implementation at liberty financial companies", in Cronin, M.J. (Ed.) Banking & Finance on the internet, Jon Wiley & sons, New York, NY, (1997), PP. 107-136.
3. Harold Koontz, and Heinz Weihrich Management . Nintch Edition (New York : McGra w – Hil Book Company 1998)
4. W . Ireson, ad E. Grant (Editors) Hand book of Industrial Engineering and Management Englewood Clifes : Prentice – Hall, Inc, 1962. P 395 .
5. Richard Neuschel, Management by System, New York : MC. Graw – Hill book Co., 1960 . o.g. Neus-chel definecl " Aprocedur is asequence of Clerxal Operations.
6. Msually in Volving Sereral People in one more Departments established to ensure uniform handing of are Lurring Trans – Cation of the business
7. II Koomtz. And co' Donmel. Principe les at management . New York Mc Gaw Book Company 1920.
8. G. Shilling Law Cost Accounting Ama,ysis and Control (IRWIN, 1967) .
9. C . T . Hozngren : (Cost Accounting Amanagerial Wmphasis) Prentice Hall, 1967.
10. Glemn A. Welsch. Budgting :Profit Planning and Control 3 Rd Sngelwood 1971.
11. J. Batty, Management Accountancy, 3Rd ed., London Mac honald and Cvvns Ld.. 1970, P 62.
12. Casll. Moore, and Robert K. Jaedicke, Managerial Accounting, 3Rd er., ohio : Soath wester Publishing Co.. 1972..
13. James L. Riggs, Production System : Planning Analysis and Control., 2nd ed, New York, John Wiley, Sons. IMC. 1986.
14. H. Kootz and c. o donnell. Management (New york: McGraw Hill co 1976), p 639.
15. D. Schwartz, Introduction to Management, (New York: Harcourt Brace Jovanovich, Inc, 1980), pp 557-585 H. Koontz, op. cit., 641-644
16. N. Wiener, Cybernetics: Communication in the Animal and Machine, In H, Koonz, op.cit.,p.643

هـــــــذا الكتـــــــاب

يعتبر مدخل للمهتمين بالعمل البنكي والذين يرغبون في التعرف على الكيفية التي يتم بها مزج أنشطة البنوك بالمبادئ والأصول العلمية لإدارة الأعمال والذين يسعون إلي تكوين كودار إدارية بنكية على قدر عالي من المهارة والامانة الكاملة والنزاهة والوعي والدقة .

ففي هذا الكتاب نعرض مناقشة حرة بعيدة عن كافة التأثيرات الأخري لمعرفة طبيعة عمل البنوك التجارية مدركين تماما أن التصرف في أرصدة البنوك هو من عمل إدارة البنك وليس للعميل أي دخل في قرارات المنح والائتمان الممنوحة للغير.....الامر الذي يستدعي توافر المديرين الاكفاء والاداريين المهرة وذلك حتي لا يضيع أموال المودعين أو تحدث انحرافات يفقد فيها البنك ثقة العملاء أو ينتهي إلي التصفية والافلاس.

والله ولى التوفيق ،،

الناشـــر

عبد الحي أحمـــد فـؤاد

ISBN 978-977-358-346-0



دار الفجـر للنشـر و التوزيـع

4 شارع هاشم الأشقر - النزهة الجديدة - القاهرة تليفون :26246252 فاكس : 26246265

info@daralfajr.com www.daralfajr.com